BIBLIOTHÈQUE DU PARLEMENT

J
103
H72
1967/68
T7
A1

CANADA. PARLEMENT.
CHAMBRE DES COMMUNES.
COMITE PERMANENT DES
TRANSPORTS ET COMMUNI-
CATIONS, 1967/68.
Procès-verbaux et
témoignages.

DATE | NAME - NOM

Canada. Parlement. Chambre des Communes. Comité permanent des transports et communications, 1967/68.

Date Loaned

CAT. NO. 1138—L.-M. CO.

J
103
H72
1967/68
T7
A1

CHAMBRE DES COMMUNES

Deuxième session de la vingt-septième législature

1967

COMITÉ PERMANENT

DES

TRANSPORTS ET DES COMMUNICATIONS

Président: M. JOSEPH MACALUSO

PROCÈS-VERBAUX ET TÉMOIGNAGES

Fascicule 1

SÉANCE DU MARDI 20 JUIN 1967

CONCERNANT

le Bill C-105, Loi constituant en corporation la Rainbow Pipe Line Corporation.

TÉMOINS:

Représentant la Rainbow Pipe Line Corporation: M. A. E. Barroll, vice-président, *Mobil Oil Canada Ltd.;* M. E. M. Bredin, secrétaire, M. Gordon Blair, agent parlementaire.

ROGER DUHAMEL, M.S.R.C.
IMPRIMEUR DE LA REINE ET CONTRÔLEUR DE LA PAPETERIE
OTTAWA, 1967
27101—1

COMITÉ PERMANENT

DES

TRANSPORTS ET DES COMMUNICATIONS

Président: M. Joseph Macaluso

Vice-président: M. H. Pit Lessard

et Messieurs

[1]Allmand,	Horner (*Acadia*),	Orlikow,
Bell (*Saint-Jean-Albert*),	Howe (*Wellington-*	Pascoe,
Byrne,	*Huron*),	Rock,
Cantelon,	Jamieson,	Schreyer,
[5]Chatwood,	[3]Nowlan,	Sherman,
Clermont,	McWilliam,	Southam,
[6]Crossman,	[2]O'Keefe,	[4]Stafford—(24).
Deachman,	Olson,	

(Quorum 13)

[1]Remplaça M. Andras, le 14 juin 1967.
[2]Remplaça M. Groos, le 19 juin 1967.
[3]Remplaça M. MacEwan, le 19 juin 1967.
[4]Remplaça M. Reid, le 19 juin 1967.
[5]Remplaça M. Émard, le 19 juin 1967.
[6]Remplaça Mme Rideout, le 20 juin 1967.

Secrétaire du Comité:
R. V. Virr

ORDRES DE RENVOI

Le VENDREDI 19 mai 1967.

Il est résolu,—Que le comité permanent des transports et des communications soit composé des députés dont les noms suivent:

Messieurs

Andras,	Horner (*Acadia*),	Olson,
Bell (*Saint-Jean-Albert*),	Howe (*Wellington-Huron*),	Orlikow,
Byrne,	Jamieson,	Pascoe,
Cantelon,	Lessard,	Reid,
Clermont,	Macaluso,	Rideout (Mme),
Deachman,	MacEwan,	Rock,
Émard,	McWilliam,	Schreyer,
Groos,		Sherman,
		Southam—(24).

Le MARDI 30 mai 1967.

Il est ordonné,—Que le Bill C-104, Loi concernant la Compagnie de Téléphone Bell du Canada soit déféré au comité permanent des transports et des communications.

Le JEUDI 8 juin 1967.

Il est ordonné,—Que le Bill C-105, Loi constituant en corporation la Rainbow Pipe Line Corporation soit déféré au comité permanent des transports et des communications.

Le MERCREDI 14 juin 1967.

Il est ordonné,—Que les noms de MM. O'Keefe, Nowlan, Stafford et Chatwood soient substitués à ceux de MM. Groos, MacEwan, Reid et Émard sur la liste des membres du comité permanent des transports et des communications.

Le VENDREDI 16 juin 1967.

Il est ordonné,—Qu'il soit permis au comité permanent des transports et des communications de siéger pendant les séances de la Chambre.

Le LUNDI 19 juin 1967.

Il est ordonné,—Que les noms de MM. O'Keefe, Nowlan, Stafford et Chatwood soient substitués à ceux de MM. Groos, MacEwan, Reid et Émard sur la liste des membres du comité permanent des transports et des communications.

Il est ordonné,—Que les rapports annuels pour 1966 concernant les Chemins de fer Nationaux du Canada et le Trust des titres des Chemins de fer Nationaux du Canada, déposés le 26 avril 1967, ainsi que le rapport du vérificateur au Parlement pour 1966 concernant les Chemins de fer Nationaux du Canada, déposé le 29 mai 1967, soient déférés au comité permanent des transports et des communications.

Il est ordonné,—Que le nom de M. Crossman soit substitué à celui de Mme Rideout sur la liste des membres du comité permanent des transports et des communications.

Attesté.

Le Greffier de la Chambre des communes,
LÉON-J. RAYMOND.

RAPPORTS À LA CHAMBRE

Le MARDI 13 juin 1967.

Le Comité permanent des transports et des communications a l'honneur de présenter son

PREMIER RAPPORT

Le Comité recommande qu'il lui soit permis de siéger pendant les séances de la Chambre.

Le président,
JOSEPH MACALUSO.

(Adopté le vendredi 16 juin 1967.)

Le VENDREDI 23 juin 1967.

Le Comité permanent des transports et des communications a l'honneur de présenter son

DEUXIÈME RAPPORT

Le Comité a étudié le bill C-105, Loi constituant en corporation la *Rainbow Pipe Line Corporation*, et est convenu d'en faire rapport sans modification.

Un exemplaire des *Procès-verbaux et Témoignages* s'y rapportant (*fascicule n° 1*) est déposé.

Le président,
JOSEPH MACALUSO.

PROCÈS-VERBAUX

(*Traduction*)

Le MARDI 13 juin 1967.
(1)

Le Comité permanent des transports et des communications se réunit aujourd'hui à dix heures et dix minutes du matin en vue de s'organiser.

Présents: MM. Andras, Bell (*Saint-Jean-Albert*), Byrne, Clermont, Deachman, Groos, Horner (*Acadia*), Howe (*Wellington-Huron*), Lessard, Macaluso, McWilliam, Pascoe, Reid, Rock—(14).

Le secrétaire du Comité ayant invité les députés présents à procéder à la mise en candidature, M. Deachman propose, appuyé par M. Byrne, que M. Macaluso occupe le fauteuil à titre de président.

Sur la motion de M. Lessard, appuyé par M. Groos,

Il est décidé de mettre fin aux candidatures.

M. Macaluso, qui est déclaré élu à titre de président, prend le fauteuil et remercie le Comité de l'honneur dont il est l'objet.

Sur la motion de M. McWilliam, appuyé par M. Clermont,

Il est décidé que M. Lessard soit élu vice-président du Comité.

Sur la motion de M. Bell (*Saint-Jean-Albert*), appuyé par M. Reid,

Il est décidé de mettre fin aux candidatures.

Le président déclare donc M. Lessard élu à titre de vice-président du Comité.

Sur la motion de M. Rock, appuyé par M. Groos,

Il est décidé que le Comité fasse imprimer au jour le jour 850 exemplaires en anglais et 350 exemplaires en français de ses *Procès-verbaux et Témoignages.*

Sur la motion de M. Rock, appuyé par M. Howe (*Wellington-Sud*),

Il est décidé que le président et le vice-président et cinq députés désignés par le président fassent partie du sous-comité du programme et de la procédure (MM. Andras, Bell (*Saint-Jean-Albert*), Cantelon, Olson et Schreyer).

Le président informe le Comité que deux questions, le bill C-104, loi concernant la Compagnie de Téléphone Bell du Canada, et le bill C-105, loi constituant en corporation la *Rainbow Pipe Line Company Limited,* ont été déférées au Comité et qu'en toute probabilité le seront aussi bientôt les Rapports annuels du National-Canadien et du Trust de placement du National-Canadien. Il demande au Comité son opinion quant à l'ordre dans lequel ces divers renvois devraient être étudiés.

Il est convenu à l'unanimité que le Comité donnera au bill C-104 de la Compagnie de Téléphone Bell la première priorité après les vacances d'été et que le Comité tentera de disposer du bill C-105 de la *Rainbow Pipe Line Company* et des Rapports annuels des Chemins de fer Nationaux avant les vacances d'été.

M. Deachman propose que le Comité songe à engager des spécialistes pour conseiller le Comité sur les diverses questions qui y seront discutées. Après délibération, il est convenu qu'il s'agit là d'une question à discuter par le sous-comité, qui devra en faire rapport en temps opportun.

M. Reid propose, appuyé par M. Rock,

Que le Comité demande la permission de réduire son quorum de 13 à 9 membres. Après délibérations à ce sujet, le Comité accepte que la motion soit retirée.

Sur la motion de M. Rock, appuyé par M. Bell (*Saint-Jean-Albert*),

Il est décidé que le Comité sollicite la permission de se réunir pendant les séances de la Chambre.

A dix heures et demie du matin, le Comité s'ajourne jusqu'à nouvelle convocation du président.

Le MARDI 20 juin 1967.
(2)

Le Comité permanent des transports et des communications se réunit aujourd'hui à dix heures et sept minutes du matin, sous la présidence de M. Macaluso, président.

Députés présents: Madame Rideout et MM. Byrne, Cantelon, Chatwood, Clermont, Horner (*Acadia*), Jameison, Lessard, Macaluso, Nowlan, Olson, Orlikow, Pascoe, Rock, Sherman, Southam, Stafford (17).

Autres députés présents: MM. Groos, Lambert et Orange.

Aussi présents: Représentant la *Rainbow Pipe Line Corporation:* M. A. E. Barroll, vice-président, *Mobil Oil Canada Ltd.;* M. E. M. Bredin, secrétaire; M. Gordon Blair, agent parlementaire.

Le Comité doit étudier le bill C-105, loi constituant en corporation la *Rainbow Pipe Line Company Limited,* parrainé par M. Orange, député.

Le président demande au parrain du bill de présenter l'agent parlementaire. A son tour, M. Blair présente les mandataires de la Société.

M. Barroll, vice-président de la *Mobil Oil Canada Ltd.,* esquisse un historique du développement de l'industrie pétrolière dans le nord-ouest de l'Alberta et les raisons pour lesquelles la *Rainbow Pipe Line Corporation* sollicite une charte fédérale. Il dépose aussi une série de trois cartes géographiques illustrant la région en question.

Sur motion de M. Lessard, avec l'appui de M. Southam,

Il est décidé que lesdites cartes, désignées comme *Pièce n° 1,* soient confiées à la garde du secrétaire.

Les membres du Comité interrogent alors les représentants de la *Rainbow Pipe Line Corporation.*

Les questions terminées, les articles 1 à 11 inclusivement du bill sont approuvés.

Le préambule est approuvé sur division, grâce à la voix prépondérante du président.

Le titre est approuvé.

Le bill est approuvé.

Le président est prié de faire rapport que le bill n'a pas subi d'amendement.

Sur la motion de M. Lessard, avec l'appui de M. Rock, le Comité s'ajourne à onze heures et trente-cinq minutes du matin jusqu'à nouvelle convocation du président.

Le secrétaire du Comité,
R. V. Virr.

TÉMOIGNAGES

Le mardi 20 juin 1967

(Traduction)

Le président: Madame Rideout et messieurs, nous sommes en nombre. Nous sommes saisis ce matin du bill C-105, Loi constituant en corporation la *Rainbow Pipe Line Company Limited*. M. Orange est le parrain du bill, et je lui demanderai maintenant de présenter les mandataires de cette compagnie ainsi que les témoins.

M. Orange: Monsieur le président, madame Rideout et messieurs, les trois témoins qui comparaîtront devant nous ce matin sont M. Gordon Blair, d'Ottawa, agent parlementaire, M. A. E. Barroll, vice-président de la *Mobil Oil Canada Limited*, de Calgary, et M. E. M. Bredin, c.r., secrétaire de la *Rainbow Pipe Line Corporation*.

Le président: Merci, monsieur Orange. Peut-être M. Blair, M. Barroll et M. Bredin voudront bien prendre place à la table avec nous?

Madame Rideout et messieurs, à ma droite se trouve M. Gordon Blair, agent parlementaire de la *Rainbow Pipe Line Corporation;* à sa droite, M. Barroll; et, à la droite de celui-ci, M. Bredin, c.r. Monsieur Blair?

M. Gordon Blair (agent parlementaire de la Rainbow Pipe Line Corporation): Monsieur le président, madame Rideout et messieurs, nous avons distribué un ensemble de documents formé de trois cartes géographiques et du texte de l'exposé que donnera M. Barroll au nom de la compagnie projetée. Des exemplaires agrandis de ces cartes sont fixés au mur pour vous aider à situer par où passera le pipeline projeté, par rapport à ceux qui sont déjà aménagés.

M. Barroll est un des vice-présidents de la *Mobil Oil Canada Limited,* l'une des compagnies qui participent à cette entreprise, et M. E. M. Bredin, c.r., est le secrétaire de la *Rainbow Pipe Line Corporation* et de la compagnie de l'Alberta connue sous le nom de *Rainbow Pipe Line Company Limited.*

Avec votre permission, je propose que nous invitions M. Barroll à formuler des observations explicatives, après quoi nous serons tous disponibles pour fournir toute l'aide que nous pourrons en répondant aux questions.

Le président: Merci, monsieur Blair. Avant de commencer, pourrais-je avoir une motion relative à la déposition des cartes géographiques portant les numéros un, deux et trois?

M. Lessard: Je propose la motion.

M. Southam: J'appuie cette motion.

Le président: M. Lessard propose, avec l'appui de M. Southam, que les cartes numérotées un, deux et trois soient déposées. Tous ceux qui appuient cette motion?

Des députés: Adopté.

La motion est adoptée.

M. A. E. Barroll (vice-président, Mobil Oil Canada Limited): Monsieur le président, honorables députés, nous sommes heureux de cette occasion que nous avons d'exposer notre cause devant ce Comité.

La question dont est saisi ce Comité porte sur la constitution en corporation, grâce à une charte fédérale, de la *Rainbow Pipe Line Company*. Ce bill relatif à l'incorporation a été proposé à la demande des propriétaires de la *Rainbow Pipe Line Company*. Cette compagnie, constituée en corporation par une charte provinciale, a déjà fait un investissement important dans l'aménagement d'un grand réseau de pipeline à l'intérieur des frontières provinciales de l'Alberta. Il serait peut-être opportun que je vous fasse part de l'enchaînement des événements historiques aboutissant à la présente requête présentée aujourd'hui au Comité, surtout si l'on tient compte que plusieurs des questions qui vous viennent à l'esprit trouvent déjà leur réponse dans les activités de la *Rainbow Pipe Line Company* jusqu'ici.

Vu que j'aurai sans doute à me reporter aux cartes géographiques, monsieur le président, je resterai debout.

Tout l'historique du développement de la région nord-ouest de l'Alberta remonte à la découverte, à Rainbow Lake, qu'on a faite sur les terres appartenant conjointement au Groupe Banff-Aquitaine et à la *Mobil Oil Canada Limited* au cours du premier trimestre de 1965. C'est précisément là qu'on fit la découverte d'un puits pétrolifère et dont les stades d'exploration se sont poursuivis durant le printemps et l'été de 1965, au point qu'il devint évident qu'il faudrait un débouché afin de maintenir le rythme des développements. Vu que l'*Imperial Oil Limited* avait d'immenses propriétés foncières dans le voisinage,

ainsi que le Groupe Banff-Aquitaine et la *Mobil Oil Canada*, les trois firmes ont formé, à l'automne de 1965, la *Rainbow Pipe Line Company* qui, durant l'hiver de 1965-1966, a aménagé, au coût d'environ 28 millions de dollars, un pipe-line de 20 pouces de diamètre, sur une longueur de 240 milles, entre le champ pétrolifère de Rainbow Lake et celui de Nipisi. Ce raccordement avec le pipe-line Mitsue a constitué un débouché initial, mais insuffisant, pour la volumineuse production qu'on anticipait dès les premiers stades du développement. Pendant tout ce temps-là, on en vint à considérer l'ensemble de la région nord-ouest de l'Alberta comme offrant de riches perspectives, et plusieurs compagnies s'y lancèrent dans des opérations d'exploration, dont le résultat fut la découverte d'autres exploitations pétrolières dans la région du lac Rainbow...—autour d'ici. Comme vous le voyez, il y a là maintenant 23 entreprises pétrolières. De plus, une autre découverte eut lieu dans la région du lac Zama, où l'on compte actuellement environ 63 puits, et des rapports ont signalé 23 réservoirs distincts. Les opérations se prolongent ici jusqu'à une cinquantaine de milles de la frontière des Territoires du Nord-Ouest.

Devant ces développements d'importance, la *Rainbow Pipe Line Company* autorisa l'aménagement d'un autre pipe-line de 24 pouces de diamètre, sur une longueur de 180 milles, entre Nipisi et la ville d'Edmonton, afin de pouvoir transporter ces quantités maintenant assurées de pétrole brut. En outre, on prolongea vers le nord un pipe-line de 20 pouces sur une distance de 58 milles, jusqu'au lac Zama, et les travaux se terminaient en mars 1967.

A l'heure qu'il est, la *Rainbow Pipe Line Company* possède un réseau de pipe-lines de 20 et de 24 pouces de diamètre, s'étendant jusqu'à 51 milles des Territoires du Nord-Ouest, et relié au principal marché de distribution de pétrole brut des terminus de l'*Interprovincial Pipe Line* et de la *Trans Mountain Pipe Line Company* dans la ville d'Edmonton. Le coût de l'entreprise globale se chiffre par environ 57 millions de dollars et elle achemine vers les marchés une quantité approximative de 55,000 barils par jour de pétrole brut canadien.

Vous pouvez peut-être vous demander *pourquoi* la *Rainbow Pipe Line Company* demande une charte fédérale, pourquoi la demande-t-elle *actuellement* et, si elle finit par l'obtenir, quand et dans quel sens orientera-t-elle ses facilités.

Pour répondre à ces questions, je crois qu'il saute aux yeux que la raison pour laquelle nous demandons une charte fédérale est la suivante: si l'on découvre, dans les Territoires du Nord-Ouest, des quantités suffisantes de pétrole brut, nous serions en mesure d'aménager les installations voulues pour acheminer, dans le moins de temps possible, ce pétrole brut vers les marchés. Je crois que les antécédents de la *Rainbow Pipe Line Company*, que je viens de vous énumérer, fournissent des preuves suffisantes de ce que cette compagnie veut et peut réaliser dans ce domaine. Le Parlement a été saisi de notre requête depuis février 1966. Vu les conditions topographiques et logistiques qui règnent dans la région du nord-ouest albertain et des Territoires du Nord-Ouest, les travaux en cause ne peuvent s'effectuer qu'en hiver, quand le sol est gelé. Il faut prévoir une période de six mois pour préparer les plans et avant le début des travaux. Il va de soi que, si nous voulons acheminer promptement vers les marchés la production résultant des nouvelles découvertes, nous ne pouvons attendre que celles-ci soient un fait accompli avant de solliciter une constitution fédérale qui nous est essentielle pour traverser les frontières. Je crois que ce sont là les principales raisons qui justifient notre requête, avant de déterminer où débuteront nos travaux et quel sera le volume de production en question. Cela ne veut pas dire que nous doutons de la possibilité de découvrir dans les Territoires du Nord-Ouest d'immenses quantités de pétrole brut. Bien au contraire. On sait que les formations mésodévoniennes si riches en pétrole à Rainbow et au lac Zama s'étendent jusqu'à l'intérieur des Territoires du Nord-Ouest. De fait, on trouve des affleurements mésodévoniens à Pine Point, où ils sont minéralisés et minés pour en extraire du plomb.

De plus, des forages effectués dans la région nous laissent assez clairement présumer qu'elle se prolonge dans les Territoires du Nord-Ouest. Bien qu'on n'en ait rien révélé, ces puits ont été forés et analysés l'hiver dernier. Ce sont des renseignements qui demeurent encore confidentiels. Ces régions se trouvent à moins d'un mille de la frontière des Territoires du Nord-Ouest. On rapporte qu'elles recèlent de riches perspectives en ce qui concerne les puits de pétrole.

Nous ne serions pas ici aujourd'hui si nous n'étions pas convaincus de la plus grande probabilité de trouver une telle production dans les Territoires du Nord-Ouest limitrophes de l'Alberta d'ici à quelques années. Les explorations de cette région sont indéniablement croissantes et, une fois les prospections sismiques terminées, il est à prévoir qu'on s'y livrera à d'importants travaux de forage. Nous savons pertinemment qu'il y a eu six ou huit équipes de prospection sismique qui se sont affairées dans cette région l'hiver dernier. Le sol y est constitué de tourbières, en général, et la plupart des chercheurs préfèrent y poursuivre leurs travaux en hiver

quand les conditions de déplacement sont meilleures. On rapporte aussi qu'il y a quatre groupes qui font des recherches dans les Territoires du Nord-Ouest.

Tout cela révèle des perspectives à courte vue de ce qu'on peut actuellement attendre des possibilités existantes au delà de la frontière dans l'ensemble de cette région. Mais ce qu'on peut en attendre à longue échéance, vous le voyez sur cette carte.

On y constate aussi les diverses configurations géologiques des provinces, comprenant la région du bassin sédimentaire des Territoires du Nord-Ouest et du Territoire du Yukon.

Nous indiquons sur ces cartes le potentiel approximatif des nappes de pétrole. Dans le bassin du fleuve Mackenzie, on estime à 9 milliards de barils de pétrole ce qu'il recèle; dans le plateau Eagle Plain, environ un milliard de barils; un demi-milliard de barils dans le Plateau Peel; un autre demi-milliard dans la région du Mackenzie et du mont Franklin; et dans le bassin bitumineux de la formation dévonienne septentrionale, qui chevauche de l'Alberta sur les Territoires du Nord-Ouest, environ 5.1 milliards de barils de pétrole qui nous attendent.

Il est édifiant de savoir que la région de Norman Wells est connue depuis les années 1920 et fournissent au nord du pays des produits pétroliers depuis les années 1930.

La région de Norman Wells se trouve ici. Elle est en production depuis très longtemps. L'*Imperial Oil Company* y a une raffinerie qui fournit à l'ensemble du pays septentrional des produits pétroliers. On peut extraire une quantité connue de 48 millions de barils de pétrole grâce à 63 puits forés. Il va de soi que la production de ces champs pétrolifères est très restreinte, vu la faible demande de pétrole et la pénurie de transports vers les marchés extérieurs.

Des suintements pétrolifères à Rond Lake et à Belot Hills attestent la présence de couches de pétrole dans les Territoires du Nord-Ouest. Ces suintements sont très étendus. Le pétrole monte ici à la surface du sol et, sous l'effet de l'air chaud, prend la forme de goudron. Il existe une relation très étroite entre l'emplacement de ces suintements pétrolifères et les dépôts en profondeur qui se sont formés, au cours de la période crustacée, dans les plus basses dépressions du bassin, comme on le constate dans l'Alberta où nous avons sous les yeux les fameux sables bitumineux d'Athabasca; et les principales régions productrices de l'Alberta sont évidemment soumises à ce principe général.

A mon avis, la théorie fondamentale veut qu'au cours de l'évolution géologique, les infiltrations ascendantes de pétrole ont imprégné ces étendues sablonneuses, et nous pouvons présumer que c'est ce qui est arrivé ici à Belot Hills et à Rond Lake.

Toutes ces constatations indiquent qu'il y a d'immenses dépôts pétrolifères dans les Territoires du Nord-Ouest.

Je crois qu'on doit résumer toute la situation en affirmant que les Territoires du Nord-Ouest et le Territoire du Yukon ont un très riche potentiel de productivité pétrolière qui ne peut actuellement s'exploiter d'une façon rentable à cause de l'inaccessibilité des marchés aptes à absorber une grande partie de cette production.

Il me semble que ces précisions décrivent notre situation à l'égard du développement des moyens de transport depuis les territoires administrés par le gouvernement fédéral.

Si vous voulez bien, j'ajouterai ici un exposé quant à la localisation du réseau de la *Rainbow Pipe Line* par rapport aux principaux systèmes de distribution de pétrole brut qui existent aujourd'hui au Canada. Comme on le voit sur cette carte, le réseau de la *Rainbow Pipe Line* actuellement aménagé parcourt environ 478 milles jusqu'à ce point, ici, pour atteindre les terminus de la *Trans Mountain Pipe Line* et de l'*Interprovincial Pipe Line*. Ces derniers pipe-lines fournissent le pétrole brut aux raffineries de la côte ouest et à la région générale d'exportation, ici, sur la côte nord-est de Washington.

De plus, on le voit, le réseau est relié au système *Interprovincial* qui se prolonge, en passant par les États-Unis, jusqu'à l'est du Canada et alimente les marchés importants des Prairies, des Grands Lacs et, finalement, celui de Sarnia qui est la principale destination de ce pétrole brut.

Nous avons entendu une foule de nouvelles, au cours des dernières semaines, sur la possibilité d'ouvrir de nouveaux marchés dans la région de Chicago, qui est actuellement aux prises avec une pénurie relative de pétrole brut.

A mon avis, il est significatif de constater que le pétrole brut acheminé grâce à ce réseau peut alimenter n'importe quel marché canadien qu'atteignent les systèmes actuels. Il est évident qu'en raison des facteurs stratégiques et économiques, on assurera toute la flexibilité possible de transport en reliant le terminus d'Edmonton à ces importants réseaux de distribution de pétrole brut.

En terminant, permettez-moi de résumer les raisons pour lesquelles nous demandons cette charte et pourquoi la *Rainbow Pipe Line Corporation* sera en mesure de fournir des services de transport aux réserves à découvrir dans les Territoires du Nord-Ouest:

1. Comme je l'ai déjà dit, il y a des raisons de croire qu'on aura bientôt besoin d'acheminer le pétrole brut provenant des Territoires du Nord-Ouest.

L'exploration et le développement d'une région ne peuvent se poursuivre sans les facilités de transport essentielles pour transférer cette production jusqu'aux marchés et ainsi assurer des revenus immédiats qui permettront d'étendre les développements futurs.

2. Les antécédents de la *Rainbow Pipe Line Company* ont démontré qu'elle est apte à fournir, et désireuse de le faire au bon moment, un service de transfert comme elle l'a réalisé dans le nord-ouest de l'Alberta. En moins de deux ans après la découverte avérée du dépôt pétrolifère, un service de transport était à la disposition de tous les producteurs de la région.

3. Les compagnies faisant partie de la *Rainbow* sont toutes des productrices importantes de pétrole et, conséquemment, directement intéressées à s'assurer des moyens de transport les moins coûteux, afin de rendre le prix concurrentiel du pétrole brut le plus alléchant possible aux nouveaux marchés et, en étendant ceux-ci, augmenter leur volume de production.

4. La *Rainbow Pipe Line Company* et la *Rainbow Pipe Line Corporation*, quand elles entreront en activité, maintiendront leurs opérations conformément au statut de voiturier public garantissant de transporter le pétrole de tout producteur aux taux publiés de tarifs autorisés.

5. La *Rainbow Pipe Line Corporation* sera intégrée avec la *Rainbow Pipe Line Company* dans un corps constitué. Comme la *Rainbow Pipe Line Company* jouit maintenant d'une situation établie, elle aura une excellente base financière en disponibilités qui lui permettra de financer tous les nouveaux développements nécessaires dans la région septentrionale du pays. A cause de cette solide assiette en espèces, nous présumons que tout financement qu'exigeront les aménagements dans le nord s'obtiendra à de faibles taux d'intérêt que justifieront les garanties constituées par les aménagements déjà établis. Il n'en serait sans doute pas ainsi dans le cas d'autres intéressés qui voudraient se lancer, sans posséder les capitaux voulus, dans une entreprise entièrement nouvelle. Les frais de financement, à cause des risques que comportent les conditions locales, seraient probablement très élevés, ce qui hausserait les taux tarifaires qu'exigerait l'amortissement du coût de financement.

6. Nous désirons souligner que l'octroi d'une charte fédérale à la *Rainbow Pipe Line Corporation* ne ferait qu'habiliter cette corporation à demander à l'Office national de l'énergie l'autorisation d'aménager un pipe-line. La charte fédérale n'accorde aucun privilège exclusif, et les plans et propositions de la *Rainbow Pipe Line Corporation* seraient soumis à une analyse plus poussée et à l'approbation de cet Office.

7. Enfin, les Canadiens sont directement intéressés financièrement au développement des ressources pétrolifères dans les territoires administrés par le gouvernement fédéral. C'est à l'avantage du Canada, croyons-nous, d'adopter des lois favorisant l'exploitation de ces richesses naturelles afin d'accélérer l'apport qu'en retirera le gouvernement canadien en recettes sous forme de redevances et de ventes de concessions.

J'ajouterai que, l'an dernier, les provinces des Prairies ont retiré de ces sources de revenus environ 300 millions de dollars et que, jusqu'ici, l'industrie pétrolière a versé aux divers gouvernements du Canada deux milliards cent millions de dollars en recettes du même genre.

Le développement économique des Territoires en bénéficiera d'une façon substantielle.

C'est la fin de mon exposé que j'avais préparé. Je serai heureux de répondre aux questions que les membres du Comité auraient à me poser, monsieur le président.

Le président: Je vous remercie, monsieur Barroll.

On m'informe que c'est là l'exposé formulé au nom de la *Rainbow Pipe Line Corporation*. La règle des dix minutes s'appliquera maintenant et j'attends les questions.

M. Rock: La *Rainbow Company* est constituée en société par la province d'Alberta?

M. Barroll: En effet.

M. Rock: Et tous les articles de la mesure grâce à laquelle votre compagnie a été constituée en société sont-ils les mêmes que ceux qu'énumère le bill dont nous sommes présentement saisis? S'il y a des différences, pouvez-vous nous les expliquer?

M. Barroll: Je pourrais vous référer à M. Bredin qui est chargé de rédiger la charte.

M. E. M. Bredin, Q.C. (Secrétaire de Rainbow Pipe Line): Il ne fait aucun doute que les pouvoirs de cette charte sont plus étendus. La société d'Alberta se limite à l'aménagement et au fonctionnement d'un pipeline et, généralement, au commerce de l'huile et du pétrole. La charte à l'étude porte peut-être sur des pouvoirs plus étendus. Nous en avons établi le modèle en général sur des sociétés de pipe-lines existant déjà. Autrement dit, elles se ressemblent toutes quant aux immobilisations et ainsi de suite.

Le président: M. Lambert désire poser une autre question. Ce n'est pas l'habitude de permettre de trop nombreuses questions com-

plémentaires à ce Comité, mais celle-ci lui est permise.

M. Lambert: Vous avez dit à M. Rock qu'il existe une différence entre le présent bill et celui qui a pour objet de constituer la société provinciale. Je suppose que vous parlez des alinéas (c), (d) et (e) de l'article 6 de votre bill selon lequel vous demandez réellement d'être reconnus également comme société d'exploration et d'exploitation?

M. Barroll: Oui, monsieur Lambert. Je crois que vous remarquerez que la charte demandée présentement est de nature semblable à plusieurs autres qu'on a demandées récemment. Elle sollicite sans doute des pouvoirs très étendus afin de toucher à plusieurs genres d'entreprises et je pense que cela a été la pratique générale dans le passé. Cependant, notre préoccupation actuelle s'arrête au transport seulement et autres questions connexes.

M. Lambert: Je pose cette question parce que les modifications récentes à la Loi sur l'impôt permettent à une société qui détient des pouvoirs d'exploration et d'exploitation d'amortir les pertes et les frais d'exploration et d'exploitation des bénéfices de pipe-lines. Ainsi, les principaux dirigeants de *Rainbow Pipe Line Corporation* se voient dans une situation différente de celle des autres sociétés d'exploitation ne possédant pas des pipelines.

M. Barroll: Je ne crois pas qu'il existe de différence, monsieur Lambert. Je pense que, si ces sociétés préféraient demander ainsi une charte fédérale elles jouiraient des mêmes avantages que les propriétaires de cette société. Toutefois, c'est la pratique habituelle, je crois, de solliciter des pouvoirs aussi étendus que possible lorsqu'elles en demandent.

M. Lambert: Oui, mais mon hypothèse est juste, n'est-ce pas?

M. Barroll: En effet. Cependant, si la question devenait un sujet de discussion au Comité ou auprès de l'Office national de l'énergie, je suis convaincu que les demandeurs de la société seraient consentants de retrancher cet article du bill.

M. Lambert: Puis-je poser une autre question?

Le président: La parole est à M. Horner et je prends note de votre tour de parole.

M. Horner (Acadia): La *Rainbow Pipe Line Company* est-elle une société publique ou se limite-t-elle à ses trois actionnaires actuels?

M. Barroll: Elle se limite présentement à trois groupes d'actionnaires.

M. Horner (Acadia): Elle n'est pas du tout en exploitation?

M. Barroll: Non. Les titres de la société détentrice sont sur la marché.

M. Horner (Acadia): Mais ceux de la *Rainbow Pipe Line Company* ne le sont pas?

M. Barroll: C'est exact.

Une voix: Pourriez-vous nous dire quelles sont les sociétés détentrices?

Le président: On les a mentionnées déjà.

M. Horner (Acadia): Est-ce votre intention d'en faire une société publique?

M. Barroll: Je dirais, bien entendu, que nous en faisons présentement la demande, au nom des sociétés détentrices actuelles, au cas où on déciderait de devenir société publique. Les dirigeants ou le conseil d'administration de la *Rainbow Pipe Line* ne m'en ont pas prévenu.

M. Horner (Acadia): Si l'on vous accordait une charte en vue d'exploiter un pipe-line dans les Territoires du Nord-Ouest où, selon votre certitude, se trouve une région renfermant beaucoup d'huile que, jusqu'à présent, on n'a pu livrer, ne serait-il pas préférable d'exploiter une société publique en pareil cas? Je me place du point de vue du public. Vous supposez que, si l'on vous accorde cette charte, vous pouvez d'une certaine façon vous emparer du transport de toute l'huile sortant des Territoires du Nord-Ouest?

M. Barroll: C'est entendu que cette charte nous permet seulement de nous adresser à l'Office national de l'énergie; tout autre groupe peut jouir des mêmes avantages. J'ai tenté d'exprimer l'idée que nous sommes intéressés au transport en commun et que nous nous engageons à transporter le produit brut à un taux reconnu.

En outre, nous sommes toutes des sociétés s'occupant de production et c'est pourquoi nous nous intéressons au transport du produit brut à de bas taux. Nous voulons que ce produit brut fasse concurrence aux marchés de l'étranger.

M. Horner (Acadia): Si l'on vous accorde cette charte, vos taux seront-ils réglementés par l'Office national de l'énergie?

M. Barroll: Oui, monsieur.

M. Horner (Acadia): Je n'ai plus présentement d'autres questions à poser, monsieur le président.

Le président: Je veux signaler au Comité qu'il devrait comprendre la différence existant entre la *Rainbow Pipe Line Company* existant actuellement et la société proposée *Rainbow Pipe Line Corporation* afin qu'il ne se produise de malentendu dans l'esprit du lecteur à la suite de la rédaction des témoignages. Le bill traite de la constitution proposée de la *Rainbow Pipe Line Corporation* non en existence. La *Rainbow Pipe Line Company* détient présentement une charte provinciale.

M. Groos: J'ai cru, monsieur le président, que la question soulevée par M. Lambert est

très intéressante parce que, effectivement, on nous demande de permettre aux sociétés, en vertu du règlement modifié de l'impôt, de transférer les pertes d'un secteur d'activité à la rubrique des profits de l'autre. Elles jouissent ainsi d'une situation concurrentielle très avantageuse. Nous en avons tous, je suis certain, vu des exemples et point ne m'est nécessaire d'en parler plus longuement.

Je me rends compte de ce que nous accomplissions ici. En adoptant le présent bill, nous consentons de fait que la société se présente à l'Office national de l'énergie, n'est-ce pas? Nous lui donnons charte blanche et nous créons de ce fait un monopole parce que toute autre société se présentant devant nous éprouvera des difficultés de plus en plus grandes à concurrencer avec une société doublement incorporée qui, en plein essor, trouvera qu'il est de plus en plus facile de fournir les fonds requis pour son exploitation de plus en plus étendu dans le Nord que toute autre société à ses débuts.

Nous devons veiller à ne pas lui conférer des pouvoirs trop vastes. Si nous lui accordons ces pouvoirs nous devons y veiller attentivement.

C'est là une observation que je voulais exprimer.

Le président: Vos remarques se rattachent-elles à une question, monsieur Groos? C'est très intéressant, mais avez-vous une question à poser?

M. Groos: Je tente seulement, dans mon esprit, de déterminer quelles sont nos présentes responsabilités. Je n'ai pas étudié le bill à fond.

J'ai trouvé la déclaration de M. Barroll très intéressante. Ai-je raison jusqu'à maintenant, monsieur Barroll?

M. Bredin: Puis-je répondre à cette question, monsieur le président? Une des raisons qui motive notre demande d'exploiter cette entreprise d'huile et de gaz, telle que définie et en vue de nous prévaloir des dispositions de l'article 83 de la Loi de l'impôt qui permet d'amortir les frais de perforage et d'expansion à la rubrique du revenu vise ultimement à réduire les bénéfices des pipe-lines et donc les tarifs. On se trouve donc dans une meilleure situation peut-être mais, en dernier lieu, il s'agit d'obtenir les tarifs les plus bas possible et ces bas tarifs serviront à l'avantage d'autres producteurs dans un même secteur.

Ce n'est pas l'intention d'exploiter ce pipeline comme une entreprise rapportant en soi des bénéfices. Il s'agit de trouver un moyen de transporter l'huile à partir de cette région à des frais peu élevés pour les producteurs. Conséquemment, il y va de l'intérêt des producteurs d'insérer cet article dans le bill.

M. Groos: Je conçois les avantages d'aménager un pipe-line. Vous avez dit que le règlement sur l'impôt accorde aux sociétés de perforage une occasion de soustraire...

M. Bredin: Nous nous proposons d'exploiter cette entreprise en vue d'un profit minime. Si quelque profit il y a, on pourra l'amortir aux frais de perforage ou d'exploration et il n'y aura pas ainsi d'impôts à payer. Ainsi, on pourra éventuellement abaisser les tarifs et le producteur jouira de ces avantages. Si on se sert d'argent pour payer l'impôt, on ne peut diminuer les tarifs au même niveau qu'autrement.

M. Groos: J'aimerais voir la transcription de ces témoignages; il semble y avoir des anomalies. Pouvons-nous continuer?

Le président: Non. Si vous avez d'autres questions à poser, votre temps de parole n'est pas écoulé.

M. Groos: Il faut que nous sachions exactement de quoi il s'agit présentement. J'ai été très intéressé d'entendre M. Barroll déclarer qu'on demande ordinairement tout ce qu'on peut obtenir. J'aimerais y réfléchir et me renseigner plus tard. Mon interrogatoire est terminé.

Le président: M. Blair désire exprimer quelque chose à ce sujet.

M. Gordon Blair (agent parlementaire): Madame Rideout et messieurs, nous traitons d'un article qui a été inséré dans la Loi de l'impôt de 1962 visant à accorder plus de fonds et plus d'occasions d'exploration à l'industrie pétrolière. Avant 1962, les sociétés qui s'occupaient d'exploration pétrolière pouvaient retenir une certaine partie de leurs frais d'exploration de leur revenu afin de calculer leur impôt. Peu avant 1962, tous ces articles ont été modifiés afin de permettre aux sociétés minières, par exemple, de s'occuper d'exploration pétrolière, ou le contraire. Toute la loi visait à accorder plus de fonds en vue du genre d'exploration.

En 1962, en vertu de l'article 83A (3b) on a étendu la portée de la loi aux sociétés de pipe-lines surtout à celles-là qui sont inscrites aux registres provinciaux et qui ont ces pouvoirs et en ont tiré parti. Certaines sociétés à charte fédérale ont pu, grâce à une modification à leur charte ou de nouvelles chartes, obtenir ces pouvoirs, mais il s'agit de pou-

voirs qu'elles peuvent exercer seulement aussi longtemps que ces dispositions spéciales existent dans la Loi de l'impôt.

Il faudrait ajouter de plus que toute la structure de la Loi de l'impôt a été révélée au public dans le rapport Carter et ce sera la prérogative du Parlement, le moment venu, de déterminer si ce mode d'exemptions sera maintenu et jusqu'à quel degré. Tout ce que la société a tenté d'obtenir à l'égard de ces pouvoirs se résume à la même situation fondamentale que celle de la plupart des sociétés canadiennes de pipe-lines actuelles.

M. Groos: Monsieur le président, me permettra-t-on une autre question?

Pourrait-on nous indiquer le répartition des pouvoirs de ces trois groupements? Une section comprend-elle le groupe *Banff-Acquitaine*, l'autre la *Mobil Oil Canada* et la troisième, *Imperial Oil Limited*? Dans le cas du groupe *Banff-Acquitaine*, pourrait-on nous dire de quelle façon ces sociétés dirigent celle à l'étude et quel sera ce partage éventuellement? *Imperial Oil Limited* et *Banff Oil* sont des sociétés publiques incorporées au Canada. Si je comprends bien, le groupe *Acquitaine* ne l'est pas, n'est-ce pas?

M. Barroll: Il s'agit d'*Acquitaine Canada Limited.*

M. Groos: Est-ce une société publique?

M. Barroll: Je ne le crois pas. Cependant, les actions de la société mère sont inscrites à la Bourse de Paris, semble-t-il.

M. Groos: Et *Mobil Oil*?

M. Barroll: *Mobil Oil Canada Limited* est inscrite à la Bourse canadienne.

M. Groos: Pourriez-vous nous dire quel est le pourcentage de leur participation?

M. Barroll: Oui, monsieur. *Imperial Oil Limited* en détient 33 1/3 p. 100; *Mobil Oil Canada Limited*, 33 1/3 p. 100; *Acquitaine Canada Limited*, 30 p. 100 et *Banff Oil Limited* détient 3 1/3 p. 100 des actions de *Rainbow Pipe Line Company Limited.*

M. Groos: Merci, monsieur le président.

M. Lambert: C'est un fait que *Acquitaine Canada Limited* détient le contrôle de *Banff Oils*?

M. Barroll: Je ne connais pas suffisamment les détenteurs des actions de *Banff Oils* pour vous l'affirmer.

M. Lambert: Elle contrôle effectivement *Banff Oils*?

M. Barroll: Selon les dernières données que je possède, elle détenait 44 p. 100 des parts de *Banff Oils.*

M. Lambert: Existe-t-il d'autres producteurs dans cette région qui recherchent du pétrole en plus des trois qui détiennent la société proposée?

M. Barroll: Ils sont nombreux, monsieur Lambert. Je dirais que la plupart de ces sociétés en Alberta y détiennent des intérêts ou le voudraient.

M. Lambert: Vous dites que vous exploiterez une entreprise de transport en commum. Évidemment, si l'on vous accorde une franchise de pipe-line vous devrez vous en tenir au transport en commun.

M. Barroll: Nous le sommes présentement et nous continuerons ainsi.

M. Lambert: Je m'intéresse au raisonnement de M. Bredin parce que, franchement, il va à l'encontre du mien. S'il existe des bénéfices dans une société de pipe-line contre lesquels on peut soustraire les frais de développement et d'exploration, c'est à l'avantage du producteur d'en tirer ainsi parti. Évidemment ces bénéfices du pipe-line proviennent du produit brut obtenu par le producteur comme de ceux provenant de l'entreprise de transport en commun. Les profits proviennent donc des concurrents comme de votre propre entreprise.

Conséquemment, dire que votre tarif sera aussi bas que possible dans votre entreprise de transport en commum à l'égard de vos concurrents dans le domaine de la production n'est pas tout à fait respecter les faits.

M. Barroll: Je pourrais peut-être vous éclairer davantage, monsieur Lambert. Comme vous le savez peut-être, le commerce du pétrole en Alberta possède actuellement une longévité prévue de 33 ans au rythme actuel de production. En outre, c'est le secteur le plus prospère en Amérique du Nord au cours des récentes années par rapport aux réserves qui ont été découvertes. A titre de producteurs, nous nous intéressons vivement à distribuer une plus grande quantité de pétrole brut sur les marchés, au Canada, et à l'étranger. Pour cette raison, nous admettons que notre pétrole brut doit être concurrentiel sur nos débouchés. Il ne peut être concurrentiel si le prix est élevé.

Ce qui caractérise la production de *Rainbow* est le fait que si une compagnie se trouve heureusement placée du point de vue propriété, elle peut produire le pétrole brut

relativement à bon marché. Nous nous préoccupons aussi de le transporter à bon marché afin qu'il soit concurrentiel et contribue à l'expansion de nos débouchés. Nous nous intéressons plus à envisager des revenus plus élevés en accroissant le débit de notre production qu'en augmentant le prix sur les marchés.

Je crois que c'est là l'explication de notre position.

M. Lambert: Je ne diffère pas d'avis avec vous, mais je maintiens que l'explication de M. Bredin n'était pas celle que M. Groos tentait d'obtenir.

Je comprends votre objectif, mais il s'agit de déterminer exactement quel sera la résultat possible. Nous savons, bien sûr, qu'il existe d'autres sociétés à charte fédérale qui sont revêtues de pouvoirs pour exercer leur commerce dans cette région et y sont propriétaires de petits pipe-lines. Par conséquent, si l'on n'accordait pas une charte à *Rainbow Pipe Line Corporation* cela n'empêcherait pas la construction d'un pipe-line.

M. Barroll: Je vous en prie, monsieur. Quelle était cette dernière déclaration?

M. Lambert: Si on ne proposait pas la création de *Rainbow Pipe Line Corporation* ou son incorporation, ou s'il ne s'agissait pas d'obtenir de l'Office national de l'énergie la permission nécessaire en vue de l'aménagement d'un pipe-line, c'est un fait que d'autres sociétés pourraient aménager des pipe-lines dans cette région?

M. Barroll: Elles ont le droit de le demander.

M. Lambert: Elles sont quand même indépendantes dans les entreprises de pipe-lines.

M. Barroll: Non; tous ont le droit de le demander, monsieur Lambert.

M. Lambert: Il faut se rappeler que selon ce projet, il existe un trio qui domine la production et l'exploration.

M. Barroll: Je ne crois qu'on puisse dire que les trois sociétés dominent la production et l'exploration. Parlant de façon très générale et sans m'appuyer sur des données statistiques, je dirais que les trois sociétés entre elles se partagent les baux et réserves de terre dans une proportion de 20, 25 ou 30 p. 100 du total global disponible dans cette région.

M. Lambert: C'est-à-dire, des bonnes terres? Vous pourriez détenir de vastes étendues de terre mais qu'une partie de celles-ci comprenne des fondrières contenant peu d'huile.

M. Barroll: Je dirais que les sociétés prospères dans la région du lac Zama n'englobent pas les sociétés demanderesses. Dans cette région se trouvent *Dome Oil, Provo, Hudson's Bay Oil and Gas* et, je crois, *British American*. Je ne pense pas que, jusqu'à ce jour, aucune des sociétés demanderesses possède des droits à *Zama Lake*, à mon su. Si elles en détiennent, ce n'est qu'environ à concurrence de 1 ou 2 p. 100. Je dirais donc que ce n'est pas juste de dire qu'elles dominent cette entreprise.

M. Lambert: C'est mon avis que, vu la position que vous occupez dans ce domaine présentement, y inclus votre pipe-line provincial, vous deviez obtenir une charte fédérale pour un pipe-line, il n'en faudrait que peu pour vous permettre de dominer dans ce domaine. Le présent bill pourrait vous accorder une position de domination en vertu des dispositions de l'article 6. Je ne suis point d'avis contraire, mais je veux que vous vous rendiez compte que nous en sommes conscients. La loi vous le permet, mais il faudrait reconnaître que ce fait existe.

M. Barroll: J'aimerais également souligner le fait, premièrement, monsieur Lambert, que je ne connais pas d'autres ententes que celles existant déjà. Dans le secteur exploité par *Rainbow*, on sait très bien que *Banff Acquitaine* et *Mobil Oil* possèdent le terrain conjointement. Je vous assure qu'il n'existe pas d'ententes sauf dans les cas où nous possédons déjà des terres en vue de prolonger ces accords dans d'autres domaines.

En outre, je ne connais pas d'autres ententes—et je ne crois pas qu'il en existe—en vue de former une association de trois sociétés se proposant d'établir une entreprise d'exploration et de production.

Comme je l'ai dit et qu'on l'a répété dans cette enceinte, l'insertion de cet article auquel vous faites allusion a été faite ici parce qu'on le fait à l'égard de chaque bill dont le Comité est saisi afin que les demandeurs puissent tirer parti des avantages accordés en vertu des modifications à la Loi de l'impôt.

De plus, comme je l'ai déjà déclaré, si le Comité s'inquiète à ce sujet, il s'agit de tellement peu qui entre en ligne de compte que nous supprimerions volontiers cet article.

M. Lambert: Je ne dis pas que je m'y objecte, mais nous devrions nous y intéresser grandement et savoir de quoi il s'agit. Je ne crois pas que vous soyez en mesure d'assurer au Comité que toute décision future par ce consortium ou groupe serait entièrement interdite et je ne sache que quiconque voudrait vous le faire dire. Nous devons savoir de quoi il s'agit.

M. Bredin: Je me permettrai une remarque au sujet des pipe-lines qui se font concur-

rence. Je ne crois pas qu'il existe un autre pipe-line en mesure d'acheminer l'huile vers les débouchés de l'Est en se branchant sur *Interprovincial Pipe Line* où sont et seront nos principaux débouchés. Nous nous efforçons d'obtenir des débouchés à Chicago et tous les autres se trouveront à l'Est.

Vous avez parlé d'autres pipe-lines disponibles. Il n'existe pas d'autres pipe-lines qui puissent se raccorder à *Interprovincial Pipe Line* lequel se raccorde avec les débouchés que nous désirons obtenir et ceux où nous vendons présentement notre huile.

M. Lambert: Il existe d'autres raccordements de pine-lines. Il va sans dire qu'on devrait effectuer beaucoup de construction afin d'atteindre ce stage, mais c'est possible.

M. Cantelon: L'observation que M. Bredin vient de formuler, ainsi que la déclaration de M. Groos d'après laquelle, à son avis, nous devrions savoir où nous allons, m'intéressent vivement.

Je m'intéresse à un problème quelque peu différent découlant des très vastes pouvoirs conférés à la compagnie et, surtout, par l'article 6. Cela semble l'autoriser non seulement à exercer son activité dans les Territoires du Nord-Ouest, comme elle le prétend, mais aussi dans toute autre région du Canada. Rien ne garantit qu'elle ne tentera pas de le faire bien que des facteurs d'ordre économique entrent en jeu naturellement.

Une autre chose qui me préoccupe c'est que autant que je sache, rien ne limite le genre de produits qu'elle veut transporter. Cela m'inquiète encore davantage que les vastes pouvoirs que semble lui conférer le bill. En premier lieu, quelle garantie avons-nous que ses pipe-lines se borneront à l'Alberta septentrional et aux Territoires du Nord-Ouest? En deuxième lieu, pourquoi, comme le prévoit l'article 6(a) est-il question d'emmagasiner et de livrer n'importe quelle substance qui peut être transmise ou transportée par pipe-line et ainsi de suite. On mentionne ensuite les hydrocarbures en général, mais rien n'interdit de transporter des solides.

Nous allons être saisis d'un autre bill qui traite d'un pipe-line pour le transport des solides. A mon avis, les pouvoirs qu'on demande, autorisent la compagnie à transporter des solides sans qu'elle ait à se présenter à nouveau devant le Parlement. Vous constaterez qu'il y a deux questions en jeu.

M. Barroll: Oui, monsieur. Je pourrais peut-être répondre aux deux questions.

En premier lieu, comme nous l'avons indiqué, il est de pratique courante de demander des pouvoirs assez étendus de façon que la compagnie soit constituée pour accomplir ces choses, mais cela ne veut pas dire que nous y sommes autorisés. Il nous faudra obtenir l'assentiment de l'Office national de l'énergie avant d'aménager un pipe-line quelconque et je suppose qu'à ce moment-là on étudiera une demande présentée en notre nom ainsi que celle que pourrait présenter toute autre compagnie. Bien que cela nous autorise à nous lancer dans une telle entreprise, cela ne nous donne pas le droit d'aller de l'avant. Voilà, à mon sens, un point important.

Par mesure de prudence, les avocats et la direction de la *Rainbow Pipe Line Company* ont jugé bon d'obtenir d'aussi vastes pouvoirs que le Comité consentira à octroyer à la compagnie de façon qu'elle puisse s'adonner à n'importe quel domaine du transport par pipe-line.

Peut-être pourrais-je ajouter quelques mots au sujet de l'industrie des pipe-lines.

D'abord, la technologie évolue très rapidement. Nous ne saurions prévoir avec tant soit peu de précision pour le moment comment tout cela finira.

En ce qui concerne la question des hydrocarbures en général, je puis signaler que, par exemple, le butane, produit liquide du pétrole provenant des raffineries et des usines à gaz, s'expédie par des pipe-lines destinés au pétrole brut. C'est là une pratique courante de nos jours, contrairement à ce qui se passait il y a quelques années. Par conséquent, si nous avions demandé l'autorisation de transporter du pétrole brut seulement, il nous aurait été interdit de transporter du butane ou d'autres dérivés du pétrole.

Il est vraisemblable qu'on puisse, à l'avenir, relever la qualité des produits provenant des gisements, ce qui permettrait de transporter les produits provenant des raffineries. Bien entendu, en ce qui concerne le transport de solides par pipe-line, cela peut prendre beaucoup de temps; quoi qu'il en soit, si vous, messieurs, jugez bon d'approuver notre demande, nous serons en mesure de nous lancer dans ce domaine plus tard s'il devient souhaitable de le faire. Mais cela ne fait pas partie de notre programme pour le moment. Je ne connais aucun produit solide dans la région qui pourrait être acheminé au marché par pipe-line aujourd'hui.

M. Cantelon: C'est pourquoi j'ai posé la question. Pour ma part, je ne conviens pas que nous devrions vous autoriser à transporter des solides. Le transport des solides élargit tellement le domaine des transports que la question devrait être examinée à nouveau par le Comité avant que de tels pouvoirs vous soient octroyés.

Le président: Monsieur Cantelon, sauf erreur le transport des solides par pipe-line relève maintenant de la Commission canadienne des transports et de la nouvelle loi sur les transports. Par conséquent, les intéressés devraient s'adresser à cet organisme.

M. Horner (Acadia): Rien de tel n'existe; la Commission n'a pas été nommée. Quand la loi sera-t-elle promulguée?

M. Cantelon. Il est douteux qu'elle le soit jamais.

Le président: Peut-être devrais-je dire alors «sous le régime de la nouvelle loi sur les transports». Avez-vous terminé vos observations, monsieur Cantelon?

M. Cantelon: Oui, c'étaient les deux questions que j'avais à l'esprit.

M. Byrne: Monsieur Bredin, vous avez dit, en réponse à la question de M. Lambert, qu'il était souhaitable de transporter le pétrole brut plus ou moins au prix coûtant; cette déclaration m'intéresse. La structure financière des compagnies de pipe-line régionales diffère-t-elle de celle de la *Trans Mountain Pipe Line* ou de l'*Interprovincial Pipe Line*? Quel rapport existe-t-il entre elles?

M. Barroll: Comme il s'agit là d'une question administrative, peut-être pourrais-je répondre à la question. Il n'y a pas de différence fondamentale. Il s'agit, cependant, du rendement de l'industrie en général.

Je puis certainement vous expliquer comment, dans des conditions normales, la structure des prix est établie. Elle se fonde essentiellement sur la même base que celle que prévoit la *Public Utilities I. T. Transfer Act* qui permet de toucher un certain rendement sur le capital non amorti. C'est la base générale utilisée dans le calcul de la structure des taux.

Je crois que la *Public Utilities Act* de l'Alberta autorise la réglementation des compagnies de pipe-lines, n'est-ce pas? C'est de cette façon qu'on analyse les coûts.

Cela répond-il à votre question, monsieur?

M. Bredin: Puis-je ajouter quelques observations, monsieur le président? Les Compagnies de pipe-lines *Trans Mountain* et *Interprovincial* s'occupent uniquement du transport du pétrole, tandis qu'il s'agit dans le cas présent d'une installation de pipe-line aménagée par les producteurs. La réalisation de bénéfices n'est pas l'objectif dans ce cas comme elle l'est dans l'autre.

M. Byrne: Voilà où je voulais en venir. On a prétendu plus tôt que cette compagnie peut devenir une compagnie publique si les trois compagnies productrices possèdent un intérêt prépondérant dans le pipe-line. C'est-à-dire que si la réalisation de bénéfices n'est pas le principal objectif, il ne serait guère utile pour elle de devenir une compagnie publique puis d'utiliser les bénéfices provenant du pipe-line afin de financer de nouvelles explorations ou la mise en valeur de gisements. Cela ne présente-t-il pas quelque difficulté?

M. Barroll: Je ne le crois pas. D'abord, en ce qui concerne le financement et peut-être la vente d'actions au public, nous avons le sentiment qu'il y va de l'intérêt de l'industrie en général de maintenir les frais de transport au plus bas niveau possible. A coup sûr, si l'on exerçait des pressions considérables, il est concevable qu'on pourrait exiger des frais de transport très élevés et qu'une compagnie ne possédant aucun autre intérêt pourrait exiger des frais de transport élevés et réaliser un très bon bénéfice, mais je doute fort que cela puisse être à l'avantage de l'industrie ou des Canadiens en général.

M. Byrne: Alors, voilà une bonne raison pour ne pas devenir une compagnie publique.

M. Barroll: Il y a peut-être deux façons où le public pourrait participer à une telle entreprise. L'une, bien entendu, est la vente d'actions et l'autre l'émission d'obligations destinées au financement. Naturellement, les obligations portent un taux d'intérêt garanti et cela semblerait...

Une voix: Monsieur le président, je ne puis entendre.

M. Barroll: Pardon, monsieur. Les obligations portent un taux d'intérêt garanti et de telles questions ne se poseraient pas dans ces circonstances.

Quant au conflit d'intérêt entre la demande que nous avons présentée et les lois fiscales, je dois répéter que cette disposition a été insérée dans le projet de loi afin de permettre éventuellement à la compagnie de bénéficier des avantages que prévoit la loi fédérale à l'égard de ces compagnies.

M. Byrne: Je ne m'oppose pas à une telle disposition; j'aimerais simplement qu'on la tire au clair.

M. Barroll: En qualité de représentants des actionnaires, je crois qu'il aurait été imprudent de notre part de ne pas insérer une telle disposition dans notre demande.

Le président: Monsieur Olson.

M. Olson: Monsieur Bredin, je m'étonne fort de votre déclaration d'après laquelle le but de l'aménagement de ce pipe-line n'est pas de réaliser des bénéfices, mais de fournir un débouché aux trois compagnies intéressées, lesquelles sont disposées à investir tout

l'argent nécessaire à cette fin et peut-être même à transporter du pétrole pour le compte de leurs concurrents de la région au même taux non rentable. Je ne saisis pas très bien ce raisonnement.

M. Bredin: Ce sont les compagnies elles-mêmes qui réalisent les bénéfices. Les compagnies désirent réaliser un bénéfice sur leurs propres opérations et non pas sur le pipe-line.

M. Olson: Oui, mais, M. Barroll vient de nous dire que ces trois compagnies ne possèdent que 20 p. 100 du total des terrains disposibles et, par conséquent, des virtualités totales de production dans la région.

M. Barroll: Puis-je intervenir? Bien sûr, notre objectif dans le cas présent, ainsi que celui de toutes nos autres entreprises, est de réaliser un bénéfice. Nous signalons également que nous avons l'intention de réaliser un bénéfice raisonnable de ce pipe-line et je suis certain que vous allez maintenant me demander de définir le mot «raisonnable». Quoi qu'il en soit, ce que je vous signalais c'est que nous nous proposions, bien sûr, de faire des opérations rentables; mais en tant que producteurs, il n'est pas dans notre intérêt de chercher à réaliser des bénéfices exorbitants de ce pipe-line.

M. Olson: Vous possédez environ 20 p. 100 des terrains dans le gisements Rainbow. Est-ce exact?

M. Barroll: Non, monsieur. Je dirais que les compagnies possèdent de 60 à 75 p. 100 des terrains dans le gisement Rainbow proprement dit.

M. Olson: Dans le gisement Rainbow?

M. Barroll: Oui.

M. Olson: Combien en possèdent-elles dans le gisement Zama?

M. Barroll: Très peu.

M. Olson: Très peu?

M. Barroll: Peut-être 1 ou 2 p. 100. Je ne sais pas au juste.

M. Olson: A quoi faisiez-vous allusion alors lorsque vous avez parlé de 20 p. 100? Possédez-vous 20 p. 100 des terrains disponibles dans les Territoires du Nord-Ouest?

M. Barroll: Non, monsieur, j'ai dit que dans la région en général, en ce qui concerne les terrains sous location et les terrains des réserves, les trois groupes possèdent environ 20 p. 100 du total disponible.

M. Olson: En Alberta ou là où le pipe-line doit être aménagé?

M. Barroll: Surtout en Alberta et beaucoup moins dans les Territoires. Bien entendu, j'admets que ma réponse vise seulement la région à l'étude.

M. Olson: Vous n'avez pas besoin de l'autorisation du Comité ni du Parlement pour transporter tout le pétrole de l'Alberta jusqu'à Edmonton. Ce n'est que lorsque vous traversez la frontière pour pénétrer dans les Territoires du Nord-Ouest que la loi s'applique, n'est-ce pas?

M. Barroll: Voilà un excellent argument, monsieur.

M. Olson: Par conséquent, je me demande s'il serait sage d'accorder une charte à une conpagnie qui serait vraisemblablement portée à favoriser les trois principales compagnies productrices de la région et qui ne posséderait pas, en fait, la majorité des terrains producteurs en puissance. Je parle du point de vue de l'intérêt public dans les Territoires du Nord-Ouest, étant donné qu'on a déjà déclaré au Comité qu'il s'agit d'une compagnie privée à laquelle le public n'aura pas l'occasion de participer. La Compagnie serait donc surtout un transporteur en commun au lieu de constituer un débouché ou un marché pour une très faible partie de la production totale en puissance.

M. Barroll: Permettez-moi de vous rassurer sur plusieurs points. D'abord, le présent bill ou tout autre bill dont j'aie eu connaissance n'accorde aucun privilège aux compagnies affiliées à la *Rainbow Pipe Line Company* en ce qui concerne la production ou l'exploration.

En deuxième lieu, à mon avis il y a dans les Territoires du Nord-Ouest peut-être 500,000 milles carrés de terrains d'exploration en puissance. Il est inconcevable que ces compagnies puissent avoir une idée exacte des ressources virtuelles d'un aussi vaste territoire.

En outre, il s'agit du statut actuel de la *Rainbow Corporation*, de la façon dont nous l'envisageons en présentant notre demande. J'ose croire n'avoir rien dit qui pourrait laisser supposer qu'une disposition quelconque de ce bill empêcherait de modifier le régime de propriété de la compagnie pour que d'autres compagnies pétrolières ou le public puissent y acquérir un intérêt si cela était jugé souhaitable. Tout ce que je dis, c'est que les membres du conseil d'administration ou les titulaires de la *Rainbow Pipe Line Company* ne m'ont pas dit que c'était là leur intention; et nous ne voulons pas induire le Comité en erreur en disant que nous avons l'intention de prendre de telles mesures sur-le-champ.

M. Olson: Je me demande s'il est souhaitable d'avoir une compagnie de pipe-line indépendante qui s'intéresse surtout à fonctionner en tant que transporteur en commun au lieu d'une compagnie qui ne posséderait aucun intérêt spécial dans des compagnies productrices ou qui ne serait pas portée à leur accorder de privilèges spéciaux; quoi qu'il en soit, la compagnie en question appartient à trois compagnies productrices. Cela revêt de l'importance parfois.

M. Barroll: Permettez-moi de signaler d'abord qu'en tant que producteurs, nous nous intéressons surtout au transport à bon marché. Je crois l'avoir dit à maintes reprises. Si nous ne nous intéressions pas à la production, alors j'imagine que nous exigerions un taux élevé de transport.

Notre attitude est sans équivoque. Nous nous proposons de publier les taux de transport exigés et de fixer ces taux comme s'il s'agissait d'une entreprise de service d'utilité publique. Ces taux sont assujétis au contrôle des organismes de réglementation et si l'on juge qu'ils sont injustes, je suis certain que nous devrons nous expliquer.

Il s'agit de compagnies responsables lesquelles, à la seule exception de la *Banff Oil Company*, font des affaires dans bien des régions du monde. En l'occurrence, je ne vois pas que nous puissions ne tenir aucun compte des questions plus vastes; je ne crois pas non plus que l'une ou l'autre de ces compagnies ait l'intention de créer des conditions lesquelles, pour reprendre votre expression, pourraient donner lieu à un monopole.

M. Olson: C'est tout, monsieur le président.

Je me sens plus rassuré maintenant que je sais que la compagnie s'intéresse surtout à transporter du pétrole et non pas simplement à constituer un débouché pour certaines compagnies choisies qui ne détiennent qu'environ 20 p. 100 de la valeur des terrains en question. C'est ce que j'avais cru comprendre en écoutant les observations de M. Bredin et cela m'inquiétait quelque peu, car, à mon avis, il faut nous assurer que les moyens de transport dans la région ne soient pas réservés exclusivement à une compagnie particulière.

M. Barroll: Voilà notre objectif.

M. Rock: Je vois toujours d'un bon œil la participation des Canadiens en tant qu'actionnaires de ces compagnies. Combien de Canadiens possèdent des actions dans les quatre compagnies en cause? Quel en est le pourcentage en ce qui concerne le nombre et la valeur?

Voilà qui est important parce que ces quatre compagnies seront les mandants de cette compagnie particulière laquelle demande une charte canadienne lui accordant de vastes pouvoirs d'exploration. J'aimerais, de même que certains autres membres du Comité, j'imagine, connaître le pourcentage des actions détenues par des Canadiens dans les quatre compagnies intéressées.

M. Barroll: Je regrette de ne pouvoir vous fournir de chiffres exacts.

M. Rock: Pourriez-vous nous fournir des chiffres approximatifs plus tard aujourd'hui?

M. Barroll: Oui.

M. Horner (Acadia): Qui est propriétaire de la *Mitsue Pipe Line* et pourquoi avez-vous jugé bon de construire votre propre pipe-line en ce qui concerne les 180 derniers milles?

M. Barroll: La *Mitsue Pipe Line* appartient à la *Home Oil Company*, à l'*Imperial Oil Company* et à la *Chevron*, qui possèdent chacune un tiers des actions. Le pipe-line n'a que 6 et 8 pouces de diamètre. . .

M. Horner (Acadia): Ah bon.

M. Barroll: . . .et il était destiné à transporter la production du gisement Nipisi-Mitsue. Sa capacité maximum est d'environ 45,000 barils par jour. Il est évident qu'il ne pourrait pas transporter ce pétrole brut, plus les 55,000 barils qu'il transmet. . .

M. Horner (Acadia): Votre pipe-line est-il parallèle au pipe-line précité?

M. Barroll: Oui.

M. Horner (Acadia): Y a-t-il un autre pipeline que la vôtre dans le champ Rainbow?

M. Barroll: Pas en ce moment, monsieur.

M. Horner (Acadia): Vous avez dit qu'en autant que vous sachiez vous n'avez réellement pas l'intention dans le moment de devenir une compagnie publique?

M. Barroll: Pas que je sache, monsieur.

M. Horner (Acadia): N'est-il pas vrai que des trois compagnies propriétaires de la *Rainbow Pipe Line Company*, les Américains possèdent la majorité des actions de deux d'entre elles, et la France possède la majorité des actions de la troisième?

M. Barroll: Je ne saurais le dire. A mon avis, elles dépendent de leurs actionnaires.

M. Horner (Acadia): Les actionnaires de l'Imperial Oil Limited et de la Mobil Oil Canada Limited ne sont-ils pas pour la plupart américains?

M. Barroll: Je le croirais, oui.

M. Horner (Acadia): Et une majorité du groupe Aquitaine ne sont-elles pas entre les mains d'une société du gouvernement français?

M. Barroll: Je ne puis pas répondre à cette question. Leurs actions sont inscrites à la Bourse de Paris. Je supposerais donc qu'elles sont la propriété d'actionnaires français, oui.

M. Horner (Acadia): A titre de représentants de la population canadienne pourquoi devrions-nous vous donner carte blanche, l'autorisation de pénétrer dans les Territoires du Nord-Ouest et d'en être la seule compagnie de transport—de fait, un monopole dans cette région? Que justifie votre présence? Pourquoi ne devrions-nous pas l'accorder à une société contrôlée par des Canadiens s'ils veulent en mettre une sur pied? Un pipe-line dans les Territoires du Nord-Ouest pour le moment n'est pas vraiment nécessaire. Il n'y a pas de pétrole qu'il faille transporter demain n'est-ce pas?

M. Barroll: Demain?

M. Horner (Acadia): Je veux dire dans un avenir très rapproché.

M. Barroll: J'ai cherché à expliquer que les découvertes sont orientées dans cette direction et si l'on doit mettre en valeur les ressources de la région, il faudra des moyens de transport.

M. Horner (Acadia): Le premier pipe-line dans les Territoires du Nord-Ouest au fond aurait un marché captif. Il aurait à transporter le pétrole qui s'y trouve. N'est-ce pas exact?

M. Barroll: Il n'existe pas que je sache de règlement qui interdise la gestion de deux pipe-lines dans les Territoires du Nord-Ouest.

M. Horner (Acadia): Je sais qu'il n'existe pas de règlement. Je parle du point de vue économique. Naturellement le premier pipeline aménagé sur les lieux s'arrogerait plus ou moins le marché du transport du pétrole.

M. Barroll: La compagnie pourrait probablement transporter le pétrole brut à meilleur marché que n'importe quelle autre et pourvu qu'elle remplisse cette condition, elle devrait avoir le droit de l'acheminer. Aucun producteur n'est obligé de vendre son pétrole à un pipe-line. Comme on l'a indiqué, le droit de propriété, dans les Territoires du Nord-Ouest, devrait être assez vaste pour permettre l'aménagement de plus d'un pipe-line et de la sorte les producteurs pourraient ainsi éviter d'être engagés envers un seul.

M. Horner (Acadia): Selon vous, une autre compagnie de pipe-line pourrait-elle maintenant accrocher une canalisation à l'extrémité de votre pipe-line qui se trouve je crois dans le champ pétrolifère du lac Zama?

M. Barroll: C'est faisable et possible. Cependant, ce ne serait peut-être pas la meilleure méthode, du point de vue économique pour les raisons que j'ai citées.

M. Horner (Acadia): Vous transportez à l'heure actuelle environ quel pourcentage du pétrole utilisé en Alberta? N'est-ce pas 8 p. 100 environ?

M. Barroll: Oui, c'est une estimation très exacte.

M. Horner (Acadia): Combien de pétrole estimez-vous que le pipe-line existant transporterait? A l'heure actuelle vous y acheminez 55,000 barils par jour? Quelle est sa capacité?

M. Barroll: Moyennant l'installation de pompes de renfort sur son parcours, sa capacité est d'environ 265,000 barils par jour. Pour dépasser cette capacité, il faudrait faire faire une boucle à la canalisation.

M. Horner (Acadia): Donc, vous avez toute la place voulue pour vous étendre dans les Territoires du Nord-Ouest ou même dans un autre champ pétrolifère de l'Alberta quant à cela?

M. Barroll : Notre canalisation a été conçue avec optimisme.

M. Horner (Acadia): Je ne trouve rien à redire à l'article 6 soit la tranche du bill relative aux explorations. De fait, je reconnais comme vous que vous auriez été moins que prudent, envers vos actionnaires si vous ne l'aviez pas insérée. C'est tout à fait logique qu'elle y figure. Cependant, si vous avez l'intention de devenir une société publique je préférerais que vous permettiez à des Albertains et à des Canadiens de participer à ce qui est dans un sens la charte monopolisatrice que vous sollicitez.

M. Barroll: J'ignore s'il s'agit d'une question mais je répéterai que rien ne nous empêche d'amener du capital effectif supplémentaire dans cette affaire. J'ai simplement dit qu'à ma connaissance ce n'est pas pour le moment l'intention de la compangie.

M. Horner (Acadia): En tant que représentant de la population, je me sentirais beaucoup plus disposé favorablement envers votre bill si vous pouviez annoncer que telle était votre intention.

M. Nowlan: Monsieur le président, M. Horner a très bien examiné un point. Voici ma question que j'adresse à M. Barroll ou à M. Bredin. A-t-on songé à suivre à l'égard de ce pipe-line un principe analogue par exemple à celui de l'Alberta Gas Trunk Pipe Line où on a permis aux Albertains et aux Canadiens de participer au capital-actions. Vous avez dit que le bill ne l'empêchait pas, que ce n'était pas dans les projets actuels. La ques-

tion est pertinente à mon avis parce que vous avez dit tous les deux que la compagnie ne s'intéressait pas vraiment à faire de l'argent avec ce pipe-line qu'elle avait le pétrole et qu'au fond elle n'était simplement qu'un transporteur public de pétrole brut et raffiné au prix de base. Voilà pourquoi la question s'applique d'autant mieux.

M. Barroll: Permettez-moi de répéter quelque chose. Nous voulons réaliser un profit raisonnable.

M. Nowlan: C'est naturel.

M. Barroll: Deuxièmement, à cause de notre situation en tant que producteur et de notre intérêt à transporter le pétrole à bon marché, nous voulons accroître le volume. Nous ne pouvons y parvenir sauf si nous produisons un pétrole à un prix concurrentiel sur les marchés et les frais de transport élevés ne s'y prêtent pas.

Troisièmement, quant au rapport avec l'Alberta Gas Trunk Pipe Line, ce pipe-line a été constitué en société dans l'Alberta pour transporter le gaz jusqu'aux limites de la frontière et, du même coup, jusqu'au pipeline d'exportation. Donc, les termes et conditions de sa gestion étaient relativement bien connus. Les réserves se trouvaient sur place; les marchés aussi; la Trans-Canada Pipe Line avait été informée. Du point de vue économique, c'était chose assez facile, si je puis me permettre de le dire. Donc, la décision visant à permettre aux Albertains d'y participer leur a donné l'occasion de placer de l'argent dans une affaire sûre. Je ne dirai pas catégoriquement le genre d'entreprise nécessaire pour prolonger le pipe-line jusque dans les Territoires du Nord-Ouest pour y ramasser le pétrole brut, puisse être considérée comme une affaire sûre. De fait, pour être opportune, elle devra presque certainement aussi comporter des risques.

M. Nowlan: C'est une réponse. Je voulais savoir quels étaient les divers facteurs en jeu et votre réponse m'a certes brossé un tableau différent. Autrement dit, il s'agit beaucoup plus d'une spéculation et d'un risque que dans le cas de l'Alberta Gas Pipe Line?

M. Barroll: Lorsque nous avons décidé de poser les 240 milles du pipe-line de 20 pouces de diamètre depuis la région du lac Rainbow pour relier le terminus du pipe-line Nipisi à Mitsue cinq puits seulement étaient terminés. Le reste n'était que spéculations. On a pris une décision d'investir 28 millions de dollars d'après les résultats de cinq trous dans la terre.

M. Nowlan: Voilà qui m'amène à la question suivante. L'article 6 du bill a fait l'objet de commentaires de la part de plusieurs membres du comité. Ma question porte sur vos pouvoirs en tant que compagnie, la Rainbow Pipe Line Company, qui a aménagé les 240 milles de canalisation et dont vous venez de parler. Cette société, qui est une société provinciale, a-t-elle des pouvoirs différents de ceux qu'a signalés en particulier M. Lambert, c'est-à-dire l'article 6 (c), (d) et (e), ou avez-vous demandé le même pouvoir vaste et général pour profiter de la loi de l'impôt sur le revenu?

M. Bredin: Monsieur le président, je suis le secrétaire de la compagnie et je suis sûr, même si je n'ai pas la charte provinciale avec moi, que ces deux points litigieux pourraient être exécutés par la compagnie provinciale tant sous le rapport de la gestion que du transport des solides; et la charte provinciale permet aussi le forage pour le pétrole et le gaz.

M. Nowlan: Autrement dit, vous demandez simplement de traverser la frontière et de pénétrer dans les Territoires du Nord-Ouest sans plus de privilège que vous n'en avez déjà en vertu de votre charte provinciale?

M. Bredin: C'est exact.

M. Nowlan: Autrement dit, cette compagnie projetée ne va pas vous faire bénéficier d'avantages fiscaux que votre compagnie provinciale n'a pas déjà à l'heure actuelle?

M. Bredin: C'est exact.

M. Nowlan: Ma question suivante et peut-être la dernière devrait s'adresser probablement à M. Blair. Sait-il si des compagnies de pipe-line qui se sont trouvées prises dans la période de transition créée par les amendements de 1962, ont fait une demande aux autorités provinciales ou fédérale, laquelle, sauf erreur, serait notre comité, pour bénéficier du privilège fiscal accordé par la modification de 1962, et dont la demande a été refusée?

M. Bredin: Je ne saurais répondre à cette question.

M. Blair: M. Nowlan, je crois qu'il y avait une compagnie—j'hésite à en donner le nom car ma mémoire peut ne pas être fidèle—qui, après l'adoption des amendements à la loi de l'impôt sur le revenu en 1962, s'est adressée au Parlement pour demander une prolongation de pouvoirs en vertu de sa charte.

M. Nowlan: Imprimée dans la loi?

M. Blair: Oui.

M. Nowlan: Que s'est-il produit?

M. Blair: Elle les a obtenus.

M. Nowlan: Cet échange a commencé à dévier du côté de l'impôt sur le revenu ce qui peut ou non se rapporter à notre problème général. Ce qui m'intéresse, c'est de savoir si vous allez retirer un pareil avantage fiscal de la société fédérale de sorte qu'elle devienne en fait la compagnie d'exécution. Vous avez établi une certaine distinction à propos de votre compagnie provinciale.

M. Bredin: C'était un pur exercice théorique de ma part. Je suis sûr qu'elles ne s'occuperont probablement jamais d'affaires de gaz et de pétrole.

M. Nowlan: Merci. C'est tout, monsieur le président.

M. Horner (Acadia): Monsieur Barroll, pouvez-vous donner au comité une idée du rapport de votre pipe-line par rapport à d'autres? Vous avez cité la Trans-Mountain Pipe Line et l'Interprovincial Pipe Line. Une fois terminé, votre pipe-line mesurera environ 471 milles. Y a-t-il au Canada un autre pipe-line privé qui soit à peu près de cette longueur?

M. Barroll: En tant que réseau de canalisations principales, je dirais que non.

M. Horner (Acadia): Vous acheminez à l'heure actuelle 8 p. 100 du pétrole commercialisé tous les jours en Alberta. Y a-t-il un autre pipe-line privé qui achemine à peu près la même quantité de pétrole?

M. Barroll: Oui, je le crois. Dans l'Alberta il y a la Britainoil Pipe Line Combines Limited qui, appartient je crois intégralement à la British American Oil Company, qui achemine un volume considérable de pétrole brut. En Saskatchewan il y a le Producers Pipe Line qui achemine un fort volume de pétrole brut.

M. Horner (Acadia): A qui appartient la Producers Pipe Line?

M. Barroll: Elle appartient à un groupe d'environ dix compagnies pétrolières.

La *Peace River Pipe Line* appartient aussi à un groupe de sept ou huit companies pétrolières.

M. Horner (Acadia): Et elle achemine un fort volume de pétrole brut?

M. Barroll: C'est exact. Le réseau est très long. Je dirais que la canalisation principale de Peace Rivers mesure environ 300 à 400 milles de long.

M. Horner (Acadia): Ne figure-t-elle pas sur votre carte?

M. Barroll: Non, mais je puis très facilement indiquer son parcours. La Peace River Pipe Line descend à l'ouest d'Edmonton et remonte. De fait c'est la *Peace River Pipe Line* que l'on voit ici. Elle franchit ensuite à nouveau le nord du lac des Esclaves jusque dans cette région ici.

De fait lorsque nous étions à court de capacité, la Peace River Pipe Line a bel et bien transporté du pétrole brut que Mitsue ne pouvait acheminer, et qui provenait de la Rainbow Pipe Line.

(Les article 1 à 11 inclusivement sont adoptés.)

Le président: Le préambule est-il adopté?

M. Rock: Un instant. Je voudrais obtenir quelques renseignements, monsieur le président, avant que nous adoptions ce bill en comité. J'aimerais savoir qui sont les actionnaires de ces compagnies et combien de Canadiens possèdent des actions dans ces quatre compagnies propriétaires principales.

Le président: M. Rock, seriez-vous satisfait si on vous promettait de vous fournir ce renseignement?

M. Rock: Non, pas nécessairement car en étudiant le principe sur lequel repose les pouvoirs étendus de cette compagnie, un certain nombre des actions devraient être vendues au public au lieu d'appartenir à ces quatre compagnies privées.

Le président: Si vous vous opposez à l'adoption du bill, je devrai faire prendre un vote.

M. Horner (Acadia): Les fonctionnaires n'ont pas nié que l'Imperial Oil et la Mobil Oil appartiennent à des Américains et que le groupe Acquitaine appartient à des Français. Si le gouvernement comme il le proclame, travaille dans l'intérêt du public canadien en ce moment...

Le président: Ne nous lançons pas là-dedans, M. Horner. A l'ordre. Il s'agit d'un bill d'intérêt privé, comme vous le savez. M. Horner, vous digressez. Libre à vous de voter contre le bill.

M. Horner (Acadia): Je vais peut-être le faire.

Le président: C'est votre prérogative.

Je vais passer à la mise aux voix. Que ceux qui sont en faveur de l'adoption du préambule, veuillent bien le faire savoir? Ceux qui s'y opposent? Les voix sont à égalité. Le préambule est adopté.

M. Horner (Acadia): Un instant. Avez-vous voté, monsieur le président?

Le président: Je dépose le bulletin décisif.

M. Horner (Acadia): Parfait, pourvu que le comité le sache.

(Le préambule est adopté.)

Le titre est adopté.

Le président: Vais-je faire rapport du bill sans amendement?

Des voix: D'accord.

Le président: Messieurs, le bill est adopté.

Avant l'ajournement je vous rappellerais l'entente conclue par le comité lors de sa réunion d'organisation, selon laquelle il se réunira jeudi et vendredi. Jeudi à dix heures du matin nous traiterons du rapport et du budget annuels 1966 de la compagnie des chemins de fer canadiens. On m'a appris que les fonctionnaires du National-Canadien montreront un court documentaire qui durera environ vingt minutes et donnera une analyse et une revue de l'année 1966. L'interrogatoire commencera ensuite. Donc, je prie tous les membres du comité, conformément à cette entente, de réserver jeudi prochain à partir de dix heures du matin, et si c'est nécessaire, vendredi.

Quelqu'un veut-il bien proposer une motion d'ajournement?

M. Olson: Monsieur le président, avons-nous d'autres réunions aujourd'hui?

Le président: Non, il n'y en a plus pour aujourd'hui.

M. Jamieson: Monsieur le président, où aura lieu la réunion jeudi?

Le président: Nous essayons d'obtenir la salle du comité des chemins de fer pour avoir suffisamment de place pour montrer le film.

M. Rock, appuyé par M. Lessard, propose que le Comité s'ajourne maintenant jusqu'à jeudi, à dix heures du matin.

CHAMBRE DES COMMUNES

Deuxième session de la vingt-sixième législature

1957

COMITÉ PERMANENT

DES

TRANSPORTS ET DES COMMUNICATIONS

RAPPORT, OPINIONS ET PROCÈS-VERBAUX ET TÉMOIGNAGES

Fascicule 2

SÉANCE DU JEUDI 22 JUIN 1957

CONCERNANT

les rapports des Chemins de fer Nationaux du Canada, le Trust des Voies des Chemins de fer Nationaux du Canada, ainsi que le rapport du vérificateur au Parlement pour l'année 1956 au sujet des Chemins de fer Nationaux du Canada.

TÉMOINS:

Des *Chemins de fer Nationaux du Canada:* MM. N. J. MacMillan, président; R. T. Vaughan, vice-président et secrétaire; W. C. Bowra, vice-président du réseau; J. L. Toole, vice-président à la comptabilité et aux finances. Représentants des vérificateurs Touche, Ross, Bailey et Smart: MM. Howard Ross, L. E. Boissonnault et D. S. Wells.

EDMOND CLOUTIER, C.M.G., B.A., L.Ph.
IMPRIMEUR DE LA REINE ET CONTRÔLEUR DE LA PAPETERIE
OTTAWA, 1957
22662-1

RAPPORT OFFICIEL DES PROCÈS-VERBAUX ET TÉMOIGNAGES

La présente édition contient les délibérations en français et/ou une traduction française de l'anglais.

Le public peut se procurer des exemplaires ou des séries complètes en s'abonnant auprès de l'Imprimeur de la Reine. Le prix varie selon le Comité.

Traduit au bureau de la Traduction générale, Secrétariat d'État.

Le greffier de la Chambre,
LÉON-J. RAYMOND.

CHAMBRE DES COMMUNES

Deuxième session de la vingt-septième législature

1967

COMITÉ PERMANENT

DES

TRANSPORTS ET DES COMMUNICATIONS

Président: M. JOSEPH MACALUSO

PROCÈS-VERBAUX ET TÉMOIGNAGES

Fascicule 2

SÉANCE DU JEUDI 22 JUIN 1967

CONCERNANT

les rapports annuels des Chemins de fer Nationaux du Canada, le Trust des titres des Chemins de fer Nationaux du Canada, ainsi que le rapport du vérificateur au Parlement pour l'année 1966 au sujet des Chemins de fer Nationaux du Canada.

TÉMOINS:

Des Chemins de fer Nationaux du Canada: MM. N. J. MacMillan, président; R. T. Vaughan, vice-président et secrétaire; W. C. Bowra, vice-président du réseau; J. L. Toole, vice-président à la comptabilité et aux finances. Représentants des vérificateurs Touche, Ross, Bailey et Smart: MM. Howard Ross, L. E. Boissonnault et D. S. Wells.

ROGER DUHAMEL, M.S.R.C.
IMPRIMEUR DE LA REINE ET CONTRÔLEUR DE LA PAPETERIE
OTTAWA, 1967
27103—1

COMITÉ PERMANENT

DES

TRANSPORTS ET COMMUNICATIONS

Président: M. Joseph Macaluso

Vice-président: M. H. Pit Lessard

et messieurs

Allmand	Horner (*Acadia*)	Orlikow
Bell (*Saint John-Albert*)	Howe (*Wellington-Huron*)	Pascoe
Byrne	Jamieson	Rock
Cantelon	McWilliam	Schreyer
Chatwood	Nowlan	Sherman
Clermont	O'Keefe	Southam
Crossman	Olson	Stafford—24.
Deachman		

(Quorum 13)

Secrétaire du comité:
R. V. Virr.

RAPPORT À LA CHAMBRE

Le vendredi 23 juin 1967.

Le Comité permanent des transports et des communications a l'honneur de présenter son

TROISIÈME RAPPORT

Le Comité a étudié les rapports annuels pour l'année 1966 concernant les Chemins de fer Nationaux du Canada, le Trust des titres des Chemins de fer Nationaux du Canada, ainsi que le rapport du vérificateur au Parlement pour l'année 1966 au sujet des Chemins de fer Nationaux du Canada et il en recommande l'approbation à la Chambre.

Un exemplaire des procès-verbaux et témoignages s'y rapportant (*fascicule n° 2*) est déposé.

Le président,
JOSEPH MACALUSO.

27103—1½

(*Traduction*)

PROCÈS-VERBAUX

Le JEUDI 22 juin 1967.
(3)

Le Comité permanent des transports et des communications se réunit aujourd'hui à 10 h. 7 du matin sous la présidence de M. Macaluso.

Présents: MM. Bell (*Saint-John-Albert*), Byrne, Cantelon, Chatwood, Clermont, Deachman, Horner (*Acadia*), Jamieson, Lessard, Macaluso, McWilliam, O'Keefe, Olson, Orlikow, Pascoe, Rock, Schreyer, Sherman, Southam, Stafford—(20).

Autre député présent: M. Korchinski.

Aussi présents: Des Chemins de fer Nationaux du Canada: MM. N. J. MacMillan, président; R. T. Vaughan, vice-président et secrétaire; W. C. Bowra, vice-président du réseau; J. L. Toole, vice-président à la comptabilité et aux finances.

Le Comité étudie les rapports annuels de 1966 des Chemins de fer Nationaux du Canada et du Trust des titres.

Le président présente les dirigeants des Chemins de fer Nationaux et M. MacMillan fait une brève déclaration suivie d'un film démontrant l'activité du National-Canadien au cours de 1966.

Les membres interrogent les témoins sur les sujets des rapports.

A 1 h. 5 de l'après-midi, le Comité s'ajourne jusqu'à 3 h. 30 de la même journée.

SÉANCE DE L'APRÈS-MIDI
(4)

Le Comité permanent des transports et des communications se réunit aujourd'hui à 3 h. 30, sous la présidence de M. Macaluso.

Présents: MM. Allmand, Bell (*Saint-John-Albert*), Byrne, Cantelon, Chatwood, Clermont, Crossman, Deachman, Jamieson, Lessard, Macaluso, McWilliam, Nowlan, O'Keefe, Orlikow, Pascoe, Rock, Schreyer, Sherman, Stafford—(20).

Autre député présent: M. Korchinski.

Aussi présents: Les mêmes témoins que dans la matinée et en plus les représentants des vérificateurs Touche, Ross, Bailey et Smart: MM. Howard Ross, L. E. Boissonnault et D. S. Wells.

L'interrogatoire des témoins étant terminé, on demande au président de faire rapport à la Chambre des sujets discutés.

Le Comité interroge ensuite les représentants de la firme Touche, Ross, Bailey et Smart au sujet du rapport des vérificateurs au Parlement à l'égard des Chemins de fer Nationaux pour l'année 1966.

L'interrogatoire étant terminé, on demande de faire rapport à la Chambre du rapport des vérificateurs.

A 5 h. 25 de l'après-midi, le Comité s'ajourne jusqu'à nouvelle convocation du président.

Le secrétaire du Comité,
R. V. Virr.

TÉMOIGNAGES

(Enregistrement électronique)

Le jeudi 22 juin 1967

Le président: Messieurs, nous sommes en nombre. Les témoins de ce matin comparaissent au nom des Chemins de fer Nationaux du Canada. Nous sommes heureux de voir parmi nous celui qui, à titre officiel de président des Chemins de fer Nationaux du Canada, comparaît devant nous pour la première fois. M. N. J. MacMillan; à sa droite se trouve M. R. T. Vaughan, vice-président et secrétaire; M. W. C. Bowra, vice-président du réseau et M. J. L. Toole, vice-président à la comptabilité et aux finances.

Tel que décidé à la dernière réunion, M. MacMillan s'adressera brièvement à vous et sa déclaration sera suivie d'un film d'une durée de 15 ou 20 minutes démontrant les activités de la Société au cours de 1966.

L'interrogatoire commencera immédiatement après le film. Les membres détenant un exemplaire du rapport annuel depuis assez longtemps, il ne sera pas nécessaire d'en donner lecture. On pourra poser des questions ayant trait aux cinq rubriques suivantes: les finances, les services de marchandises, les services de passagers, les relations de travail du personnel et de la main-d'œuvre, et les activités du réseau.

Le ministre des Transports comptait être parmi nous ce matin, mais il assiste à une réunion du Cabinet. Il sera peut-être présent plus tard dans la journée.

M. N. J. MacMillan, Q.C. (président des Chemins de fer Nationaux du Canada): Monsieur le président et messieurs les membres du Comité, nous sommes heureux de vous rencontrer de nouveau et nous nous efforcerons de vous renseigner sur notre rapport annuel de 1966.

Comme l'a dit le président, nous avons exprimé le désir de vous montrer un film intitulé: «L'année en revue» (*The Year in Review*). Nous avons choisi ce film surtout parce qu'il incombe réellement au Comité, il me semble, d'étudier les activités écoulées au cours de l'année et c'est justement de ce qu'il s'agit dans ce film. Quoique quelquefois déjà nous avons utilisé des démonstrations visuelles diverses devant ce Comité, je pense que c'est la première fois que nous le faisons au moyen de film.

Il me semble, monsieur le président, que ce genre de démonstration visuelle et auditive démontrant nos travaux à travers le pays au cours de 1966 pourrait servir de fond utile au rapport que vous avez sous les yeux. Le film comptera environ 28 minutes à se dérouler et on ne l'a pas tourné avec le dessein de le montrer ici. Il est, de fait, une cinquième édition annuelle de l'«Année en revue» que l'on veut surtout montrer à nos employés afin de leur faire comprendre la portée et la nature de cette immense entreprise dont ils n'entrevoient ordinairement qu'une mince partie. Ce film ne peut, on le conçoit, tout englober l'activité du *CN*, mais il fait voir en partie certains événements écoulés au cours de l'année.

On n'a pas tourné ce film selon des plans déterminés à l'avance ni au moyen d'un scénario. On l'a tourné selon un métrage visant à démontrer et faire connaître les divers événements qui se sont déroulés au cours de l'année et on l'a donc préparé en vue de démontrer l'«Année en revue». Plusieurs scènes ont été utilisées séparément pour de plus courts métrages ou à l'égard de courts documentaires à la télévision. Bien que ce film, comme je l'ai dit, ait été conçu surtout pour nos employés, il s'est avéré également profitable au point de vue publicitaire à l'extérieur de la Compagnie. On l'a télédiffusé dans de nombreux postes de télévision et on l'a montré fréquemment en particulier à des organismes dans certaines collectivités ou à des clients en puissance au Canada et à l'étranger. Notre équipe de photographes a produit ce film et *Crowley Films Limited* en a créé la trame sonore. Ce film comporte des versions anglaise et française. Nous vous en montrerons aujourd'hui la version anglaise, mais celle de langue française est également disponible et peut vous être présentée selon votre bon plaisir.

Cette courte explication terminée, nous pourrions peut-être passer à la présentation du film.

Le président: Merci, monsieur MacMillan.

(On présente le film: *The Year in Review*)

Suit le texte de la trame sonore.

1966 nous a d'abord rappelé que l'exploitation d'un chemin de fer n'admet pas de répit: l'hiver a livré de furieux assauts contre le réseau de 35,000 milles du *CN* et les employés ont dû lutter contre la tempête pour assurer la marche des trains.

Dans les Rocheuses canadiennes, des avalanches ont bloqué la ligne principale, immobilisant le Panorama du *CN* dans le canyon Fraser. On fit le nécessaire pour assurer le confort des 200 voyageurs. Par mesure de précaution, on fit apporter par avion 1,500 livres d'aliments. En l'espace d'une journée, tous les voyageurs avaient été transportés à la ville voisine de Hope, où des cars les attendaient pour les ramener à Vancouver.

Ces voyageurs, qui n'eurent pas trop à se plaindre de la mésaventure, n'eurent que des éloges pour les employés du train et le service qu'ils leur avaient donné pendant le laps de temps passé dans le train en panne dans les montagnes.

Entre-temps, une troupe de déblayeurs et des équipes de la signalisation travaillèrent d'arrache-pied douze heures de suite et réussirent à dégager le train.

La nature a lancé un autre défi au chemin de fer au début du printemps: une partie du sud du Manitoba a été inondée. Dans une lutte contre l'horloge, le *CN* dépêcha vers les lieux menacés par l'inondation cinq cents wagons couverts pour sauver la récolte. On mit en toute urgence en service d'autres wagons et des trains spéciaux pour évacuer les sinistrés, leurs meubles et leurs troupeaux.

Le CN dut faire un grand effort pour sauvegarder ses propres biens, et réquisitionner toutes les grandes bottes et tous les sacs de sable disponibles.

Finalement, quand l'eau se fut retirée, des hommes armés de machines vinrent nettoyer et réparer les dégâts pour permettre la réutilisation des voies inondées.

Au printemps, le *Prince Georges* s'apprêtait à partir. Le capitaine et son équipage préparait tout en vue de la 19e saison de croisières. Cette saison devait être la meilleure de toutes.

Autre signe avant-coureur d'activité, la plus importante commande de locomotives diesel des récentes années a été livrée à la compagnie: trente nouvelles locomotives diesel de grande puissance sorties des usines de Montréal et de London. Les dernières livrées furent mises à la disposition du vice-président chargé de la Région des Grands Lacs, M. Douglas Gonder. Avant la fin de l'année, la Compagnie avait commandé trente-cinq autres unités semblables pour assurer le transport plus rapide de trains de marchandises plus longs.

Les recettes des services-voyageurs ont augmenté de 7 p. 100 au cours de l'année. Pour répondre à la demande d'une économie en expansion, le chemin de fer a acheté plus de 3,500 wagons au cours de l'année, dont plusieurs conçus spécialement pour un usage particulier, ce qui montre assez le succès des wagons adaptés aux besoins de la clientèle.

Aux ateliers de la Pointe-Saint-Charles, on a amélioré plus de 3,000 voitures, tandis que les ateliers de Moncton et de Transcona s'acquittaient de travaux de rénovation et de reconstruction de même ampleur pour répondre aux besoins sans précédent de wagons.

Un nouvel équipment spécial et des méthodes modernes ont permis à la compagnie de soutenir la concurrence. Près de 500 containers rail-route ont été achetés, de même que plus de cent camions et plus de deux cents wagons plats, nécessaires pour faciliter le transbordement des containers du train au camion.

La modernisation du matériel des messageries a donné lieu à la mise à l'essai dans les Maritimes d'un chariot-coffre adapté pour la manutention des petits colis ou des colis de grande valeur. L'expéditeur peut introduire le chariot dans sa propriété et facilement le placer sur n'importe quel type de convoyeur en le faisant rouler sur ses roues.

A Belleville, le vice-président chargé de la Région du Saint-Laurent, M. J. A MacDonald et d'autres hauts fonctionnaires étaient présents à l'ouverture d'une nouvelle gare de messageries, la plus grande du genre entre Montréal et Toronto.

Une chaîne transporteuse transporte les chariots autour de la gare à raison de 120 pieds à la minute. Une autre installation de messageries était inaugurée à Québec, tandis que s'achevait la construction du complexe des messageries de Toronto, d'un coût de sept millions.

En plus des nouvelles installations et du nouveau matériel roulant, le *CN* a construit plusieurs voies nouvelles. A l'ouest de Sioux Lookout, sur la ligne principale, des équipes de terrassiers ont frayé un chemin à travers la broussaille du nord de l'Ontario en vue de la construction d'un embranchement de 66 milles, qui desservira un riche dépôt de minerai de fer près de Bruce Lake. L'usine de concentration qu'on y construit expédiera un million et demi de tonnes de minerai chaque année à partir de 1968.

Dans les contreforts de l'Alberta, la construction d'une voie de cent dix milles pour le compte du gouvernement provincial se poursuit. Avec l'accord de ce gouvernement, un relevé a été fait par hélicoptère pour prolonger cette ligne de 114 milles. L'hélicoptère, commandé par des ingénieurs au sol, et utilisé par eux comme une cible, sert à mesurer la distance et la direction. Par ce moyen, on peut faire en quinze jours ce que l'on mettrait autrement trois mois à faire dans ce pays accidenté.

A Vancouver, on a poursuivi les travaux de construction du tunnel et du pont d'un coût

de 27 millions de dollars. Ils vont simplifier les mouvements des trains du *CN* dans cette ville portuaire. Pour creuser le tunnel, on extraira environ 200,000 verges cubes de grès. L'utilité de ces ouvrages sera de faire parvenir plus rapidement le blé et les autres chargements en vrac en provenance des Prairies aux nouveaux bassins de desserte de Vancouver-Nord, en les détournant du centre de la ville.

L'expansion du chemin de fer *Grand Trunk Western* dépendait étroitement de l'industrie automobile, particulièrement dans l'État du Michigan. On a doublé le triage de Pontiac au cours de l'année, cependant qu'à Lansing, on achevait de construire le nouveau triage auxiliaire. A Kalamazoo, le triage de Kilgore, construit conjointement par le *GTW* et le *New York Central*, était complété à 80% vers la fin de l'année. Quand il sera terminé, il comprendra 25 voies et aura une capacité de 500 wagons.

Les équipes de la voie du *Central Vermont Railway* ont construit un itinéraire détourné de trois milles sur la ligne principale dans le nord du Connecticut. Il a été nécessaire de déplacer la voie pour permettre la construction d'une digue. De plus, du matériel de voie mécanisé a été acheté et le mouvement des trains accéléré entre Montréal et New London, dans le Connecticut.

En 1966, le service de la formation du personnel fut très actif. Environ 48,000 employés suivirent des cours tels que cours d'apprentissage, cours techniques, cours de langue et cours de perfectionnement des cadres. A Moncton, durant l'hiver, les chefs d'équipes chevronnés suivent des cours intensifs destinés à les mettre au courant des derniers progrès réalisés dans le domaine de la voie. Un rail d'une longueur de 300 pieds, à l'abri dans un hangar chauffé, et sur lequel ne passe aucun train, sert à montrer les techniques et le matériel employé dans l'entretien de la voie.

Un autre cours quelque peu différent est donné dans les classes à Saint-Jean de Terre-Neuve: des électriciens de la flotte du *CN* s'y initient aux derniers progrès réalisés dans leur métier. C'est au cours de 16 semaines d'étude en classe et de 16 autres semaines de travaux pratiques à bord des bateaux.

Au cours de l'année passée, les dépôts de vieux matériel de Moncton et de Winnipeg ont fait gagner plus de 8 millions de dollars. Les usines récupèrent de vieux rails et de vieilles pièces de matériel roulant et vendent une partie du matériel roulant hors de service comme matière de rebut. A l'usine de Transcona, la liste des travaux annuels va de la remise en état de deux millions et demi de rails au redressement de onze millions de crampons.

La fonderie de cuivre de Moncton—la seule industrie du genre du chemin de fer—dont le soixantième anniversaire tombait en 1966, et dont presque tout l'équipement est fabriqué par ses propres employés, produit des articles tels que fusées d'essieu en cuivre, paliers de suspension de diesel, joints de tuyaux d'arrosage et différents autres produits en cuivre.

La cale sèche du *CN* à Saint-Jean de Terre-Neuve a connu une activité intense. Soixante-dix-neuf navires y ont été radoubés; dont le plus gros était le Patrick Morris, qui appartient au *CN*.

En plus des navires entrés en cale sèche, les équipes du *CN* ont radoubé 215 autres bateaux de long de la cale sèche; en tout on a réparé là des navires d'une capacité totale de plus de 450,000 tonnes ce qui montre assez la position stratégique que Saint-Jean occupe au milieu des grandes voies maritimes.

Le *CN* a apporté plusieurs changements à son exploitation de bacs dans le détroit de Cabot. Ces changements sont destinés à améliorer le service entre le continent et Terre-Neuve, tout en assurant le transport d'un volume croissant de marchandises. Les changements comprennent de nouveaux bassins à North Sydney, à Port-aux-Basques et à Argentia; l'utilisation de deux nouveaux navires et des modifications dans les navires déjà en usage et un nouveau service de bacs entre North Sydney et Argentia.

Ces changements auront de grandes répercussions, ils réduiront le débardage, particulièrement à North Sydney où sera éliminé le transbordement des marchandises entre wagons et navires. Des comités conjoints de représentants du chemin de fer et du syndicat s'efforcent d'amenuiser les inconvénients qui résultent de ces changements pour les ouvriers.

L'instruction dispensée en différents cours d'enseignement secondaire aux débardeurs de North Sydney illustre assez bien la coopération déjà mentionnée. Condamnés au chômage par l'avènement du ferryboat, ils profitèrent de l'aide du chemin de fer pour pousser leurs études. La remise des diplômes du mois d'août dernier a marqué une date dans la préparation de ces hommes aux écoles de commerce.

Autre changement sur la côte de l'Est. La flottille du *CN* s'est ajoutée un nouveau navire, le Leif Eiriksson. Cet élégant navire a une capacité de 560 passagers et de cent dix autos. Il permet au chemin de fer de faire franchir chaque jour le détroit de Cabot à plus de 2,000 passagers et à 400 véhicules.

Le réseau du *CN* s'étend bien au-delà des frontières du pays. En Europe, la compagnie est représentée par une équipe de 100 vendeurs et par plusieurs agences en différents pays.

Un des bureaux les plus occupés est celui de Paris, où la compagnie possède son propre immeuble rue Scribe, dans le quartier des agences de voyages. Les vendeurs du *CN* en Europe, dont le siège social se trouve à Londres, font valoir les services marchandises et les services voyageurs auprès de ceux qui veulent visiter la Canada ou y faire du commerce.

Le volume des marchandises étrangères transportées par le *CN* augmente chaque année. Un des services les plus importants que rendent les représentants du *CN* en Europe, c'est de faciliter le mouvement des marchandises des ports européens à leurs diverses destinations au Canada.

Une des cargaisons expédiées au cours de l'année était une commande d'autobus à Vancouver par le canal de Panama. De Vancouver, ils furent transportés par le *CN* à leur destination, Edmonton.

A la nouvelle frontière, le long du fleuve Mackenzie dans les Territoires du Nord-Ouest, les équipes des Télécommunications du *CN* se dépêchaient de traverser la toundra et d'arriver à Inuvik sur la côte arctique avant la débâcle du printemps. Ils utilisaient le sol gelé pour achever le dernier tronçon d'une ligne téléphonique de 1,000 milles qu'il a fallu trois hivers pour construire.

La besogne a été achevée à temps. La ligne relie directement au reste du monde les riverains du Mackenzie par téléphone, par télétype ou par Télex. En août dernier, le directeur général des Télécommunications du CN, M. H. J. Clark, présida la cérémonie d'inauguration du nouveau réseau, à Inuvik. Le premier appel officiel fut fait par M. B. G. Sivertz, commissaire des Territoires du Nord-Ouest, à M. Lester Pearson, premier ministre du Canada, inaugurant ainsi une nouvelle ère dans cette partie du grand nord.

Une des réalisations que la ligne d'Inuvik a permises a été l'installation d'un réseau radiotéléphone reliant les agglomérations les plus éloignées du Nord aux centres plus importants comptant des hôpitaux et des médecins.

Les gardes-malades dispersées dans les petites agglomérations peuvent maintenant communiquer par radio avec l'hôpital le plus proche et recevoir des directives dans les cas d'urgence. Le réseau radiotéléphone a aussi facilité le transport par air des malades nécessitant des soins urgents.

Dans le Yukon, où une industrie minière à peu près épuisée opère un puissant ralliement par suite de la découverte d'autres métaux que l'or, les équipes de Télécommunications du CN ont installé une ligne de poteaux de 63 milles entre Dawson et une région qui promet d'être riche en gisements. La ligne desservira une nouvelle mine d'amiante à Clinton Creek, la plus grande exploitation du genre dans le Yukon, et une ville que l'on projette de construire pour loger 400 mineurs.

A Ottawa, les installateurs des TCN ont eu eux-mêmes beaucoup à faire. Les plans de la Commission de la capitale nationale prévoyaient le déménagement des installations de télécommunications dans un nouvel immeuble près de la nouvelle gare d'Ottawa.

Le nouveau centre de communications abrite la station d'Ottawa du réseau micro-ondes Montréal-Vancouver et pourra loger les installations agrandies de Télex et de télétype.

Les usagers du chemin de fer ont commencé d'utiliser la nouvelle gare d'Ottawa en 1966. Elle est située hors du centre de la ville, selon un plan d'urbanisation à long terme prévoyant la disparition de toutes les installations ferroviaires dans le centre d'Ottawa.

A Edmonton, l'impressionnante nouvelle tour CN, qui domine le profil de la ville, a été achevée et ouverte au public. Vers la fin de l'année, le président Gordon a inauguré cet immeuble de 26 étages, le plus élevé des Prairies, et qui a joué un rôle important dans la remise en valeur du centre d'Edmonton. L'immeuble abrite la gare ferroviaire la plus moderne, un passage à boutiques, le siège social du chemin de fer régional et du secteur et des bureaux.

Le Chemin de fer n'avait jamais fait tant de milles-voyageurs depuis 1946. Les recettes des services-voyageurs ont augmenté de 18 pour cent par rapport à 1965.

Pour satisfaire à la demande, le chemin de fer a augmenté ses services et commandé plus de matériel. Le service Rapido a été intensifié entre Montréal et Toronto et étendu à Québec. On a amélioré plus de 800 voitures. On a pu en obtenir trente-neuf de chemins de fer américains. On a enfin commandé la construction de 25 voitures modernes et légères. Ces dernières seront mises en service dans le sud-ouest de l'Ontario et, en rames de cinq voitures seront utilisées vers le milieu de 1967.

La plus grande nouvelle des services voyageurs fut l'annonce faite par M. Norman J. MacMillan, alors vice-président exécutif, de la mise en service entre Montréal et Toronto en 1967 de trains de voyageurs mus d'une manière révolutionnaire par des turbines. Cinq rames de sept voitures conçues par l'*United Aircraft Corporation* et construites par *Montreal Locomotive Works*, sont louées à l'UAC qui se charge de leur entretien. Ces

trains réunissent plusieurs innovations telles que portes coulissantes, suspension améliorée et le dernier cri en fait de confort, de commodité et de décoration.

Les turbotrains inaugurent une nouvelle ère dans l'histoire du transport par chemin de fer, coïncidant avec la célébration du centenaire de la Confédération.

Une autre période s'achève avec le départ de M. Donald Gordon, président et directeur général du *CN* pendant ces 17 dernières années, brillante carrière marquée par la modernisation des services et la reconstruction des installations.

M. Norman MacMillan, son successeur à l'emploi de la Compagnie depuis 30 ans, et qui en a été le vice-président exécutif au cours des dix dernières années, a tout lieu d'envisager avec confiance la réalisation des programmes qu'il a contribué grandement à mettre sur pied.

Ils ont tous deux exprimé leurs remerciements aux employés et au conseil d'administration de la tâche accomplie pour reconstruire le chemin de fer. Depuis 1950, un nombre impressionnant d'améliorations a permis à la compagnie de soutenir la concurrence des camions, des lignes aériennes et des autos:

Diéselisation.

Amélioration de l'entretien.

Triages à butte électronique.

Nouveau symbole et rénovation visuelle.

Orientation des services en fonction des besoins de la clientèle dans l'optique du marketing.

Réorganisation des cadres, décentralisation administrative.

Accroissement et renouvellement du matériel roulant.

Piggyback, containerisation, service de camionnage et nouveau service de messageries.

Formation du personnel, perfectionnement des cadres.

Le service des immeubles du *CN* a joué un rôle important dans la remise en valeur de terrains en plusieurs villes.

Les Télécommunications du *CN* ont installé des réseaux micro-ondes et au fur et à mesure des progrès sensationnels de l'électronique.

Plus de mille nouveaux embranchements et lignes industrielles depuis 1950.

Dans le domaine du transport des voyageurs, un grand nombre d'innovations telles que les tarifs Rouge, Blanc et Bleu et les nouveaux Turbotrains, ont ramené le public aux trains.

La première année du mandat de M. MacMillan coïncidera avec le centenaire de la Confédération, l'année de l'Expo et la mise en service des Turbotrains; une année où le gouvernement votera des lois qui auront une grande influence sur l'exploitation des chemins de fer et l'année où pour la première fois le revenu brut du *CN* atteindra peut-être le milliard.

L'esprit nouveau, créateur du *CN* est symbolisé par le pavillon de la compagnie à l'Expo 67, qui fut remis au nouveau président à la fin de l'année.

Le thème, le Temps et le Mouvement, convient bien à une compagnie dont l'organisation est tendue vers le progrès et l'expansion, désireuse d'utiliser de nouvelles techniques et des nouveaux matériaux, prête à explorer et exploiter de nouveaux marchés, à adapter sa politique et ses objectifs aux conditions changeantes. Le *CN* est prêt à affronter l'avenir.

M. MacMillan: Monsieur le président, cette représentation a été très bien accueillie par nos employés. Elle crée un sentiment de fierté dans toute l'étendue et la gamme de l'activité de notre grande entreprise. Je vous remercie de nous avoir fourni l'occasion de vous l'avoir montrée aujourd'hui.

Le président: Merci, monsieur MacMillan. Au nom du Comité, je vous remercie de cette intéressante représentation. Je suis convaincu que le Comité a l'habitude de voir des films présentés par le *CN* et il espère, lors de son interrogatoire, voir plus de travaux de cette entreprise.

Lors de l'interrogatoire, nous suivrons la liste des rubriques déjà énoncée paraissant déjà dans le rapport annuel. Le dernier sujet que nous aborderons sera, bien entendu, le rapport des vérificateurs. Nous débutons à la première rubrique à la page 3: «Revue financière». M. Orlikow a la parole le premier.

M. Orlikow: Monsieur le président, je me demande si la revue des finances pour l'an passé démontre une année profitable au *CN*. Il y a un déficit, comme au cours de nombreuses années, bien qu'il soit moins élevé qu'en 1965. M. MacMillan pourrait-il nous dire brièvement en quoi consiste ce déficit. Bien que M. MacMillan puisse traiter d'autres sujets, je m'intéresse surtout à la proportion de ce déficit qui découle de la dette réelle qu'a acceptée le *CN* lorsque les dettes bancaires des sociétés privées et exploitées privément sont devenues le fardeau du gouvernement canadien?

M. MacMillan: Monsieur Orlikow et messieurs, je crois comprendre de quoi il s'agit et ma réponse sera peut-être quelque peu vague. La situation démontre que les sociétés ferroviaires qui se sont amalgamées en 1923 en vue de former le National-Canadien n'inscrivaient aucune dépréciation aux livres et nous ne l'avons pas fait jusqu'à la dernière guerre alors que nous avons consenti à inscrire la dépréciation sur le stock de roulement et le matériel. Lorsque le moment est venu de restaurer les chemins de fer après la crise économique, il n'existait pas de fonds affectés à la dépréciation à cette fin et il a fallu emprunter les fonds nécessaires afin de renflouer l'entreprise. L'intérêt payable à cause de ce programme s'élevait à $64.7 millions l'an dernier. Selon nos frais nets d'exploitation ferroviaire, nous avions un bénéfice net de $40.1 millions de dollars. Lorsqu'il faut soustraire $40 millions d'un intérêt se chiffrant à environ $65 millions, il y a un déficit de $25 millions. Voilà, en résumé, une réponse abrégée.

M. Orlikow: Est-il donc juste de supposer que, au cours des 45 dernières années, le *CN* a rempli toutes ses obligations, y compris toute avance en capitaux par le gouvernement pour modernisation, expansion et intérêts sur les dettes? On doit supposer que, vu la comptabilité tenue antérieurement et faute de tenir compte de la dépréciation, vous n'aviez rien en main pour commencer.

M. MacMillan: Oui. Chacune des obligations du *CN* a été inscrite dans ses livres. Au cours des années que nous encaissions un bénéfice net, celui-ci servait à amortir les intérêts. Au cours des années où nous avions un déficit, celui-ci paraissait donc à cette rubrique et il était comblé par le gouvernement. Vous vous en souviendrez sans doute—c'est sans doute ce qui a soulevé votre question—le cours de ces 25 années est expliqué amplement à la page 40 du rapport annuel.

M. Bell (Saint John-Albert): Monsieur le président, si l'on étudie ce sujet quelque peu différemment, je crois que c'est en 1962 que nous avons songé à de nouvelles immobilisations et on a tenté de fournir des données plus justes sur la situation réelle de la compagnie en s'efforçant de se dispenser de la structure de cette vieille dette dans les chiffres exacts.

Pouvez-vous nous expliquer la raison de ces données paraissant dans les états financiers? Eu égard au déficit indiqué à la rubrique «revue financière» des changements ont-ils eu lieu dans des immobilisations nouvelles qui seraient inclues dans ce déficit ou ce déficit décroissant annuellement démontre-t-il la situation sous son vrai jour? J'espère que vous comprenez la portée de ma question.

M. MacMillan: Oui, en effet. Au cours des années 1961 à 1966, où une tendance déficitaire s'est manifestée, le résultat de l'exploitation des chemins de fer est attribuable à une plus grande activité du réseau. Il y a eu vraiment une productivité accrue et des avantages découlant d'accroissement considérable du chiffre d'affaires. Quant à la question du refinancement, il n'y a pas eu de changements depuis quelque temps. Je ferai une brève déclaration à ce sujet et ce serait peut-être le moment de le faire.

On a parlé, dans le présent rapport annuel et dans d'autres, des propositions faites au gouvernement par la compagnie à l'égard d'une revision de sa structure en immobilisations et on a eu l'occasion d'étudier de nouveau la structure financière lors de l'expiration de certains articles de la Loi sur la revision des immobilisations de 1952. En attendant que l'étude soit terminée et qu'on ait décidé des dispositions à prendre, la portée de ces articles a été prolongée sur une base annuelle en vertu de chaque Loi de financement et de garantie adoptée annuellement. Je sais que vous vous en souvenez.

Les dispositions périmées de la loi ont trait surtout à l'achat par le gouvernement des actions privilégiées à 4 p. 100, sur une base annuelle égale à 3 p. 100 du revenu brut et le non-paiement de l'intérêt sur la débenture de $100 millions faisant partie de la révision de 1952. Comme je l'ai dit il y a quelques instants, ces deux dispositions ont apparu et réapparu annuellement dans la Loi de financement et de garantie.

Les résultats financiers, selon le rapport annuel présentement à l'étude, indiquent que le revenu brut global de la compagnie en 1966 a presque atteint le montant d'un milliard de dollars—à seulement $1.4 million près—et le profit net avant le calcul de l'intérêt a été de $40.1 millions. Cependant, le très lourd fardeau de l'intérêt s'élevant à $64.7 millions a produit, comme dernier résultat, un déficit de $24.6 millions. Bien que ce résultat représente dans l'ensemble la continuation de l'amélioration financière en cours depuis 1961, c'est un fait que l'année s'est terminée par un déficit qui, de toute façon, est très élevé.

Les détails se rattachant aux propositions faites au gouvernement à l'égard de révision de l'actif et qui font encore le sujet de discussions sont de portée confidentielle. On pourrait toutefois déclarer, comme en d'autres

occasions, que le principe fondamental des propositions est qu'on devrait soulager la compagnie du fardeau des intérêts sur sa dette qui font que la rubrique annuelle des profits et pertes est un tableau inexact de l'efficacité de la gestion et du personnel.

La compagnie est d'avis que la grande partie de sa dette provient d'une carence dans le calcul de la dépréciation qui restreint ses moyens de financer ses dépenses en immobilisations à même ses recettes internes.

C'est là une très brève et simple explication d'un grand problème et nous étudierons ce sujet lorsque les détails en auront été arrêtés entre nous et le gouvernement.

M. Bell (Saint-John-Albert): Je ne pourrais jamais saisir toute cette question et je ne désire pas la connaître à fond maintenant. Je remercie M. MacMillan de sa déclaration et je voudrais quand même lui poser une question. En 1965, le déficit a été de $33 millions et il est de $24 millions pour l'année à l'étude. A mon point de vue selon un coup d'œil rapide et peu importe la disposition des chiffres, le déficit a diminué de $9 millions et ce montant ne reflète d'aucune façon qu'on a utilisé une méthode différente de calcul de la vieille dépréciation.

M. MacMillan: Aucune.

M. Bell (Saint-John-Albert): Dans toute la force du mot et peu importe comment on s'exprime il y a amélioration de $9 millions par comparaison à l'année précédente. Est-ce là un profit réel?

M. MacMillan: C'est exact. Si on se reporte à 1960, c'est une amélioration de $43 millions.

M. Bell (Saint-John-Albert): Que prévoit-on en matière de déficits pour l'année 1967 et les suivantes?

M. MacMillan: Lorsque nous avons arrêté notre budget courant, nous avons prévu comme objectif un déficit de $15 millions en 1967. Il s'est produit depuis des événements qui nous causent de l'inquiétude au sujet de ces $15 millions, je vous l'assure.

M. Bell (Saint-John-Albert): Sans vous demander d'être trop optimiste, prévoyez-vous que dans un avenir pas trop éloigné—compte tenu d'événements très inattendus—que ce chemin de fer pourra être exploité sans déficit?

M. MacMillan: C'est là notre idéal définitif.

M. Bell (Saint-John-Albert): Quand serait-ce? Quand le prévoyez-vous?

M. MacMillan: D'ici deux à trois ans. Au plus quatre ans, je l'espère.

M. R. T. Vaughan (vice-président et secrétaire, Chemins de fer Nationaux canadiens): Nous voudrions également que nous contrôlions la structure financière comme partie de cet objectif.

M. Horner (Acadia): Je constate que le taux d'intérêt a fluctué grandement même depuis l'an dernier, de 61.9 à 64.7. Pourquoi cette fluctuation de quelque $3 millions du taux d'intérêt se produit-elle au cours des ans?

M. MacMillan: Monsieur Horner, c'est surtout à cause du remboursement des titres arrivés à échéance à un taux d'intérêt plus élevé. M. Toole pourrait mieux vous éclairer là-dessus.

M. J. L. Toole (vice-président, comptabilité et finances, Chemins de fer Nationaux du Canada): Il est arrivé qu'au cours de l'année nous avons dû rembourser des titres de $35 millions inscrits à nos livres à environ 3 p. 100 et qui sont devenus remboursables au taux d'intérêt courant. J'ignore le pourcentage exact, mais je crois qu'il s'élève à près de 5 p. 100. Il s'agit surtout de transferts de billets au gouvernement au cours d'une période d'augmentation des taux.

M. Horner (Acadia): En examinant votre bilan de recettes, je constate que 72 p. 100 de celles-ci proviennent du fret. Croyez-vous que le revenu du fret et des passagers se suffisent. Est-il exact que vous ne perdez pas d'argent dans le transport des passagers ou du fret?

M. MacMillan: C'est exact à l'égard du fret et non à l'égard des passagers. Nous ne perdons pas d'argent dans le transport des marchandises.

M. Horner (Acadia): Mais vous en perdez dans le transport des passagers?

M. MacMillan: Oui. Vous vous souvenez peut-être que nous avons présenté un bref—je crois que c'était à l'automne bien que j'aie oublié la date exacte—se rattachant au transport des passagers et nous avons alors expliqué que le transport des passagers à lui seul nous obligeait à débourser de l'argent et que nous avions élaboré des programmes en vue de réduire les pertes d'argent à l'égard du transport des passagers. Nous espérions alors trouver des moyens en vue de combler les pertes causées par le transport des passagers.

M. Horner (Acadia): Je pense que pendant les deux dernières années le National-Canadien s'est lancé dans un programme audacieux en vue d'accroître le nombre des voyageurs par train. Pensez-vous qu'à la suite de cela votre déficit s'est accru, en ce qui concerne le transport des voyageurs, ou bien cherchez-vous à atteindre un record?

M. MacMillan: C'est ce que nous cherchons à faire.

M. Horner (Acadia): Autrement dit, votre tentative en vue d'accroître le nombre des voyageurs dans les trains s'est soldée par une réduction du déficit dans le transport des voyageurs?

M. MacMillan: Oui, je le pense.

M. Byrne: Monsieur MacMillan, au temps du programme de recapitalisation, en 1952, j'étais membre du comité, mais je ne me souviens plus très bien de ce qui a été fait. Le gouvernement fédéral a-t-il assumé la dette actuelle en prenant contrôle des autres embranchements?

M. MacMillan: Non, il a assumé une partie de la dette, mais pas toute la dette.

M. Byrne: La dette qui n'était pas touchée par la dépréciation.

M. MacMillan: Les principaux éléments de la loi de 1952 sont les suivants. La moitié de la dette à intérêts qui restait encore à payer à cette époque, et qui se montait à 736 millions de dollars, a été convertie en capital ordinaire sous forme d'actions privilégiées à 4 p. 100. On a de plus accordé une remise pour une période de 10 ans des intérêts d'une obligation de 100 millions de dollars. C'est l'intérêt d'obligations que j'ai mentionné et dont il est question chaque année dans la Loi financière. D'autre part, le gouvernement a été autorisé à nous acheter des actions privilégiées à 4 p. 100, semblables, en ce qui concerne le prix d'émission, à celui dont j'ai parlé il y a quelques instants, en montants équivalant à 3 p. 100 de notre revenu annuel brut; voilà en fait ce qui s'est passé.

M. Byrne: Donc l'intérêt de 42 millions de dollars que vous payez à l'heure actuelle n'est pas dû entièrement à la modernisation des lignes que vous avez prises en main?

M. MacMillan: Non. Il comprend aussi l'intérêt d'une somme supérieure à 700 millions de dollars qui était impayée en 1952.

M. Rock: Dans votre rapport financier je ne vois aucune indication du montant des frais d'immobilisation pour l'année 1966.

M. MacMillan: Regardez à la page 32 et vous verrez, dans la colonne des déclarations d'investissements en biens immobiliers les frais d'immobilisation de 1966 provenant du budget d'exploitation déposé au Parlement cette année-là.

M. Rock: Je suis très intéressé à l'élimination des passages à niveau et je voudrais savoir...

Le président: Monsieur Rock, il s'agit là d'une rubrique différente.

M. Rock: C'est dans la section financière, et j'aimerais savoir quelle somme le National-Canadien a dépensée en vue de l'élimination des passages à niveau. Je sais qu'elle n'est pas aussi élevée que les subventions de la Commission, mais j'aimerais savoir quelle somme a été dépensée en 1966.

M. MacMillan: Nous pouvons vous le dire.

M. Vaughan: Peut-être pouvons-nous le tirer des comptes et vous le donner.

M. MacMillan: Je le ferai avec plaisir.

M. Rock: Très bien.

M. Schreyer: Vous avez dit que vous pensiez que dans les deux ou trois années à venir la ligne de chemin de fer ne sera plus en déficit. Voulez-vous dire même si le National-Canadien continue de payer les intérêts nets d'une créance à longue échéance? J'imagine que c'est ce que vous voulez dire car la compagnie de chemin de fer fait des profits depuis 1961, n'est-ce pas?

M. MacMillan: Oui. Il se peut que vous vous rappeliez l'explication que j'ai donnée de la réduction du déficit, quand je disais qu'elle était la cause d'une hausse dans la productivité et qu'elle reflétait aussi l'instabilité du secteur économique dans lequel nous travaillions. J'ai également déclaré que si la situation restait inchangée—je pense que j'ai dit trois ou quatre ans, plutôt que deux ou trois ans—nous espérions en arriver à une position extrême. D'autre part, nous sommes très intéressés par la recapitalisation. Il est vrai que nous avons eu des dépenses à assumer et nous savons que nous en aurons encore, mais si nous entreprenons la recapitalisation et si les affaires vont bien, nous pourrons continuer de fonctionner efficacement, et par conséquent en arriver à une balance excédentaire. Je pense que c'est un bon objectif. Je ne vois pas ce qu'il y a de mal à faire de l'argent pour le Canada plutôt que de faire l'inverse.

M. Schreyer: Monsieur le président, les chiffres concernant l'intérêt net de la dette tels qu'ils figurent dans le tableau de la page

3, indiquent un accroissement de presque 3 millions de dollars d'intérêt net. Est-ce principalement à cause d'un accroissement du taux?

M. MacMillan: Je suis heureux que vous ayez posé cette question. Je voulais l'expliquer. La dette a diminué, elle n'a pas augmenté. Nous n'avons pas emprunté d'argent depuis 1960, sauf erreur, et nous avons marché pendant ce temps uniquement avec notre propre capital, qui dérive de la dépréciation et d'autres sources. Nous avons en fait dépensé à peu près 65 millions de dollars de moins que ce que nous rapporte notre capital, et cette somme a été remboursée à la Couronne; notre dette s'élève donc actuellement à environ 65 millions de dollars de moins qu'en 1961. L'accroissement des frais vient de la nécessité de revendre certaines de ces émissions antérieures à des taux d'intérêt plus élevés que ceux de 1961.

M. Schreyer: Vos obligations sont-elles agencées de telle manière, pendant les quelques prochaines années, que vous aurez à réinvestir des sommes toujours plus importantes? Je remarque, par exemple, que l'année dernière la compagnie de chemin de fer a réinvesti 35 millions de dollars et réinvestira cette année 122 millions de dollars.

M. MacMillan: Parfaitement.

M. Schreyer: Et peut-être plus l'année prochaine, et ainsi de suite; aussi il se peut que le taux effectif d'intérêt s'élève de façon assez considérable.

M. MacMillan: Oui. Il suivra la cote des valeurs monétaires telle qu'elle se présente au même moment. Si les taux d'intérêt continuent d'augmenter, nos charges continueront de s'accroître. Mais si les taux d'intérêt baissent sur le marché monétaire, nos obligations diminueront quelque peu.

M. Schreyer: J'ai une dernière question. Le taux moyen d'intérêt de la dette qui restait à payer l'année dernière était d'environ 4.5 p. 100; il est maintenant de 4.8 p. 100. J'en déduis que, à cause de la somme relativement élevée à réinvestir cette année et à cause de la situation actuelle des valeurs monétaires, il est possible que le taux moyen d'intérêt exigible sur votre dette dépasse les 5 p. 100.

M. MacMillan: J'ai bien peur qu'il s'accroîtra; de combien, je ne saurais dire. M. Toole vous le dirait probablement. Il s'accroîtra inévitablement.

M. Toole: On s'attend qu'il s'accroisse.

M. Schreyer: N'êtes-vous pas inquiété par le fait que pour une partie importante de la dette le taux effectif d'intérêt peut s'accroître de 1 p. 100 après moins de 2 ans?

M. MacMillan: Nous nous inquiétons de tout ce qui peut augmenter nos dépenses, mais nous n'y pouvons pas grand-chose.

M. Pascoe: Monsieur le président, je suis intéressé par les commentaires de M. MacMillan concernant le déficit prévu de 15 millions de dollars pour 1967, et qui selon lui représentait une difficulté assez grande à surmonter. J'ai ici une petite note tirée d'un journal, qui dit qu'en avril le déficit net d'exploitation du National-Canadien était de $2,863,000 tandis que le revenu d'exploitation était de $3,811,000 en avril 1966. Est-ce une situation exceptionnelle pour ce mois d'avril ou est-ce que cela indique que les frais d'exploitation seront plus élevés?

M. MacMillan: Il y a là deux causes, monsieur Pascoe. C'est en premier lieu la hausse des salaires par suite de la grève de l'automne dernier. Vous vous souvenez que l'accord qui a mis fin à la grève prévoyait un paiement de 18 p. 100 de salaires; ces hausses sont maintenant régulières et nous donnons donc des salaires accrus. D'autre part, la chute dans les niveaux d'affaires qui s'est manifestée vers la fin de l'année 1966 et durant le premier trimestre de 1967 a témoigné de la continuité de cette tendance. Durant cette période la production de plusieurs de nos industries les plus importantes a baissé de façon assez considérable. Ceci est vrai de l'industrie automobile en particulier. Il y a eu des redressements continuels dans les stocks commerciaux; une hésitation ou une lenteur apparentes se sont manifestées dans les frais d'immobilisations pour les usines et autres domaines d'activité, et le résultat de tout cela est que nos gains ont diminué. En fait, nos gains en argent liquide ont baissé d'environ 1 p. 100 par rapport à la moyenne de décembre, mais notre tonnage a baissé d'environ 5 p. 100. J'insiste sur le domaine des marchandises car c'est le domaine le plus significatif. En fait, nous pensons que l'industrie automobile a perdu environ 11 p. 100, les pâtes et papier environ 3.6 p. 100, des réductions très importantes se sont faites sentir dans les produits minéraux, qui ont baissé de 7 p. 100; les produits manufacturés ont perdu environ 4 p. 100; les produits agricoles 12 p. 100; et ainsi de suite, y compris les résultats que vous avez mentionnés.

M. Pascoe: Je parlais du mois d'avril. Pensez-vous que la situation est en train de s'améliorer?

M. MacMillan: Nous pensons et espérons que nous en sommes arrivés à une situation d'équilibre.

M. Pascoe: Aux pages 4 et 5, en ce qui concerne le service des voyageurs, le tableau montre un accroissement constant du revenu. Pensez-vous que c'est à cause d'une augmentation du nombre des voyageurs, ou d'un accroissement des taux, ou des deux à la fois?

M. MacMillan: Plus spécialement une augmentation du nombre des voyageurs.

M. Pascoe: Vous parlez du bilan positif des services de voyageurs?

M. MacMillan: Parfaitement.

M. Pascoe: Je félicite le National-Canadien pour cela.

M. MacMillan: Nous y avons travaillé dur.

M. Pascoe: On a parlé de la difficulté de trouver des places réservées sur le National-Canadien, le Pacifique-Canadien et Air-Canada. Utilisez-vous maintenant au maximum votre équipement?

M. MacMillan: C'est ce que nous essayons de faire. Nous tâchons de l'utiliser au maximum.

M. Pascoe: Avez-vous des projets pour vous procurer des installations et un équipement plus importants?

M. MacMillan: Oui.

Le président: Monsieur Pascoe, peut-on laisser cette question de côté jusqu'à ce que nous en arrivions au service des voyageurs?

M. Pascoe: Cela se trouve pourtant justement sous la colonne «Revenu». C'est dans la revue financière.

Le président: Je sais que ces domaines se recoupent, mais vous pourriez garder la question de l'équipement jusqu'à ce que nous en arrivions à la page 10, les services de voyageurs. Je vous inscris tout de suite sur la liste pour tout à l'heure.

M. Pascoe: Très bien. Je suppose que vous ne permettrez pas que je pose mon autre question maintenant, car c'est encore une question de finances. En ce qui concerne les subventions du Gouvernement fédéral, vous parlez de la subvention pour le pont Est-Ouest, à la page 6. Comme vous le savez, nous avons toujours été préoccupés dans les Prairies, par cette affaire. En quoi la suppression proposée de la subvention pour le pont modifierait-elle les taux de transport sur longue distance Est-Ouest?

M. MacMillan: Il nous est très difficile de prédire avec tant soi peu d'exactitude l'effet qu'elle aurait, mais un aspect que l'on a tendance à oublier est qu'elle s'appliquait aux taux de base, et non aux taux compétitifs, ou à la marchandise ainsi transportée, et c'est le cas du plus gros du transport. Je pense que, en ce qui concerne le tonnage et le revenu, le transport qui s'est effectué par le pont, c'est-à-dire la barrière rocheuse du Nord de l'Ontario, n'a pas fait l'objet d'une subvention.

M. Pascoe: La subvention était en 1966 de 2.9 millions de dollars. Si elle est supprimée, comment allez-vous compenser cette perte?

M. MacMillan: Il faudra que nous le prenions dans notre nouvelle organisation qui est établie par la nouvelle loi.

M. Pascoe: Merci.

M. Olson: Monsieur le président, M. Pascoe a soulevé dans une certaine mesure une question dont j'aimerais discuter.

A la page 6, dans la revue financière, vous indiquez une augmentation des dépenses de 29.1 millions de dollars à cause d'une augmentation dans les salaires en 1966 par rapport à 1965. J'imagine que cela explique certains changements dans les négociations, par suite de la loi adoptée par le Parlement, et pour d'autres raisons.

M. MacMillan: Parfaitement, monsieur Olson.

M. Olson: Avec ces accroissements des taux de salaires—et je vois qu'ils seront progressifs en 1967 et 1968—et la suppression de certaines subventions, telle que celle dont on a parlé et d'autres, votre déclaration selon laquelle vous comptez combler ce déficit en deux ou trois ans me laisse sceptique. Puis-je vous demander quels changements dans les taux de transport des marchandises vous escomptez, en argent ou en pourcentage, pour combler des dépenses qui sembleraient importantes pour 1967 et 1968?

M. MacMillan: Tout d'abord, le statut stipulait que la suppression des différentes subventions s'accompagnerait d'une compensation de l'ordre de 110 millions de dollars, qui serait réduite de 14 millions chaque année, jusqu'à la dernière année, où elle serait de 12 millions de dollars. C'est la somme totale que pourront se partager les compagnies de chemin de fer en vertu de cette loi. Ainsi la première année, nous recevrons une somme importante de cette source-là. Pendant cette période de transition, où nous passerons d'un contrôle rigide à une liberté relative, nous aurons à reviser nos taux de marchandises. Vous vous souvenez qu'en automne dernier nous avions augmenté les prix établis à la suite d'un accord et les taux compétitifs d'environ 10 p. 100, et c'est de cette façon que nous avons pu combler la différence entre le 1

p. 100 de baisse du revenu pendant le trimestre et les 5 p. 100 en tonnage; ce moyen nous a permis d'obtenir une somme additionnelle. D'autre part, des changements dans les taux du transport non compétitif sont entrés en vigueur le 4 mai. Nous nous sommes servis d'une échelle mobile allant de 6 à 12 p. 100, et nous en avons déduit que pour le restant de l'année 1967 nous obtiendrons un revenu additionnel pouvant aller de 6 à 9 millions de dollars, qui dépendra évidemment du volume des marchandises transportées et du point jusqu'auquel on croira pouvoir maintenir l'accroissement. Il va sans dire que si une diminution très importante se fait sentir dans un secteur particulier du transport et qu'elle provienne d'un accroissement des taux, il nous faudra laisser les taux.

M. Olson: Je comprends, mais il me semble que vous pouvez sans doute prévoir un accroissement dans les salaires et toutes les autres gratifications qui sont en marge, de 25 à 30 millions de dollars, peut-être, pour 1967 par rapport à 1966; vous aurez d'autre part une perte de revenu pour ce qui est des subventions, perte qui pourrait se monter à 7 ou 8 millions de dollars. Pensez-vous que sans changer en rien les autres déclarations que vous avez faites, vous obtiendrez une balance qui sera équilibrée par un accroissement de la productivité? Vos projections comportent-elles un accroissement important dans les taux? C'est là où je voulais en venir.

M. MacMillan: Non. La vraie réponse à cette question c'est que nous ne pouvons pas demander des prix qui nous mèneraient à la faillite. Il nous faut des prix concurrentiels ou alors l'un ou l'autre de nos concurrents dans le domaine du transport l'emportera. Il nous faudra étudier encore mieux les moyens à prendre pour bien faire les choses et qu'il en coûte moins, d'une façon efficace et intelligente; à mon avis, nous avons accompli beaucoup de progrès dans ce sens.

M. Olson: Avec votre échelle des tarifs qui se trouve présentement au maximum près, croyez-vous pouvoir demeurer sur le marché de la concurrence?

M. MacMillan: Peut-être bien pour certains moyens de transport; pour certains autres, peut-être que non. C'est plus ou moins une affaire d'essais et d'erreurs. Il nous faut tenter de déterminer quelles sont nos chances.

M. Olson : Merci.

M. Jamieson: J'aurais seulement une ou deux questions, monsieur, surtout en ce qui touche la situation unique en son genre qui existe à Terre-Neuve. Avant d'y arriver, votre film contenait quelques références au système de communication du National-Canadien.

Le président: J'espère que vous voulez en venir à l'aspect financier...

M. Jamieson: J'y viendrai si vous voulez bien attendre un moment. Je voulais vous demander si les chiffres du National-Canadien et ceux des Télécommunications du National-Canadien se chevauchaient à certains moments. En d'autres termes, ce rapport traite-t-il exclusivement de l'exploitation ferroviaire?

M. MacMillan: Non, il traite de toute l'activité du système, y compris les Télécommunications.

M. Jamieson: Vous serait-il possible, par exemple, de nous dire si les Télécommunications du National-Canadien volent de leurs propres ailes, ou bien est-ce une situation trop complexe pour faire la distinction?

M. MacMillan: Il serait très difficile d'arriver à des chiffres d'une grande exactitude, mais nous avons, pour des fins administratives, des chiffres qui nous permettent d'aboutir à une détermination du genre. A notre avis, le système vole de ses propres ailes.

M. Jamieson: En ce qui a trait à Terre-Neuve, je crois comprendre (et on peut le voir dans le rapport de la Commission royale d'enquête provinciale sur les Transports) que la propriété des valeurs qui constituent le système ferroviaire de Terre-Neuve, y compris les bateaux, revient à Sa Majesté la reine du Canada et non pas à la compagnie de chemins de fer du National-Canadien.

M. MacMillan: C'est juste.

M. Jamieson: C'est une déclaration de fait. On peut voir à la page 6, un montant de 22.4 millions de dollars en 1966 pour le service de transport maritime de Terre-Neuve et de l'Île du Prince-Édouard. Est-ce le seul octroi ou le seul versement spécial, vu le système ferroviaire de Terre-Neuve qui est unique en son genre, ou bien y a-t-il d'autres montants? Recevez-vous entre autres des subventions spéciales pour les activités ferroviaires, ou quoi encore?

M. MacMillan: Le chiffre qui se trouve ici est exact, autant que je sache. Il représente le montant net des opérations en ce qui touche le service de transport maritime. Quant au chemin de fer lui-même, bien qu'il appartienne essentiellement à la Couronne, le résultat de ses activités apparaît dans les comptes de la compagnie.

M. Jamieson: Ce qui veut dire que si vous éprouvez un déficit dans un secteur comme celui du transport des marchandises, par exemple, vous devez couvrir cette perte à partir de vos sources ordinaires de revenus. Il n'y a pas d'octroi spécial ou quelque chose du genre?

M. MacMillan: On le voit bien dans le déficit de 1966 qui s'élève à 24.4 millions de dollars.

M. Jamieson: Avez-vous en main les chiffres nous permettant de voir quelle partie de ce montant revient à l'Île du Prince-Édouard et quelle partie à Terre-Neuve?

M. MacMillan: Je ne sais vraiment pas si nous possédons ces chiffres. Je ne crois pas les avoir déjà vus.

M. Jamieson: Vous ne savez pas si vous les avez?

M. MacMillan: Je ne sais pas.

M. Jamieson: Il serait intéressant d'avoir une idée de ce qu'était le pourcentage.

M. MacMillan: Cela ne me vient pas à l'idée. Il ne me semble pas l'avoir déjà su. Avec un avis d'un an, je crois bien que l'on pourrait créer le poste.

M. Jamieson: De quelle source vous proviennent ces fonds? Entièrement de la Commission maritime ou bien viennent-ils des prévisions budgétaires du ministère des Transports?

M. MacMillan: Ils proviennent essentiellement du ministère des Transports.

M. Jamieson: Mais c'est probablement la Commission des transports maritimes qui les attribue.

M. MacMillan: La commission joue certainement un rôle important. J'oublie si c'est tout le montant qu'elle attribue, mais elle en attribue une bonne partie; je pourrais me renseigner si vous le désirez.

M. Jamieson: J'aimerais bien obtenir ces renseignements, à titre personnel; il est possible qu'il y ait d'autres membres d'intéressés, mais pour ma part j'aimerais bien les obtenir.

M. MacMillan: Nous serons bien aises de vous rendre ce service.

M. Jamieson: J'ai aussi remarqué dans le film ces deux nouveaux navires pour le transport des passagers, le «Leif Eiriksson» et le «Patrick Norris». Est-ce le gouvernement qui les a achetés, par opposition à la compagnie du National-Canadien?

M. MacMillan: C'est le gouvernement du Canada.

M. Jamieson: Et vous les mettez en service pour le gouvernement du Canada?

M. MacMillan: En effet.

M. Jamieson: Et s'ils ont occasionné un déficit, il est contenu dans le 24.4 millions de dollars?

M. MacMillan: En effet.

M. Jamieson: Ce qui veut dire, en fait, que le pont, en quelque sorte, entre North Sydney et Terre-Neuve relève, pour le service, de la compagnie du National-Canadien.

M. MacMillan: C'est juste.

M. Jamieson: Merci, monsieur le président.

M. Cantelon: La discussion précédente soulève ma curiosité, parce que si je me souviens bien des prévisions budgétaires pour le transport, il y a eu un montant d'environ 13.1 millions de dollars de payé pour le service des traversiers entre Terre-Neuve et le continent. Je me demande s'il ne s'agit pas là de subventions mises à la disposition du National-Canadien.

M. MacMillan: Je ne sais pas si je comprends bien votre question, mais si ces subventions étaient à notre disposition, elles ont immédiatement disparu, parce que c'est le montant du déficit.

M. Cantelon: J'ai cru comprendre d'après ce que vous avez répondu à M. Jamieson, que vous recevez des subventions du ministère des Transports et qu'elles sont affectées à la mise en service. Elles font partie des fonds généraux.

M. MacMillan: Oui. C'est le contraire qui se produit. Nous dirigeons des services du genre, et bien d'autres encore, dont tous les revenus sont crédités à ces comptes et toutes les dépenses passées au débit, et le montant nécessaire pour combler le déficit nous est versé.

M. Jamieson: Je pourrais peut-être préciser, si vous me le permettez. Aux termes de l'union, c'est-à-dire aux termes de l'AABN, ils devaient assurer un service maritime pour le transport des marchandises et des passagers entre North Sydney et Port-aux-Basques, et sans vouloir entrer dans les détails, il est prévu que les tarifs ne doivent pas dépasser, par exemple, ceux que nous demandons pour notre passe de Crowsnest.

M. Cantelon: Je ne veux pas poser d'objection, mais j'aimerais faire remarquer ici qu'aux termes du nouveau projet de loi des chemins de fer, tous les moyens de transport devraient avoir la possibilité de fonctionner d'une façon efficace sans subvention gouvernementale. Et voici pourtant un cas où il existe des subventions.

M. MacMillan: Mais c'est un service gouvernemental, voyez-vous?

M. Cantelon: Ah oui, c'est un service gouvernemental.

M. Jamieson: Je déteste laisser passer cela.

Le président: C'est bien, vous êtes en train de l'accepter.

M. Jamieson: J'aimerais tout simplement préciser qu'il y a toutefois une différence parce que la chose est garantie aux termes de...

Le président: Nous avons déjà entendu votre point de vue.

M. MacMillan, je remarque, à la page 8, au poste des «taxes», que la taxe immobilière qui était plus élevée en 1966, soit un million de dollars, a contribué à la hausse générale des taxes. Avez-vous calculé à combien s'élèveront les taxes suite à la nouvelle loi des transports selon laquelle vous êtes maintenant soumis à la taxe immobilière alors que vous ne l'étiez pas auparavant?

M. MacMillan: Oui, bien sûr, mais je ne connais pas les chiffres précis; je pourrais cependant les obtenir.

Le président: Approximativement seulement.

M. MacMillan: En avez-vous une idée, monsieur Vaughan?

M. Vaughan: Environ un million et demi, deux millions de dollars.

Le président: Un million et demi, deux millions de dollars de plus pour 1967?

M. Vaughan: C'est cela.

M. Orlikow: J'aimerais poser une question relativement à une déclaration qui se trouve à la page 36. Je me demande, monsieur MacMillan, si vous pourriez en expliquer le dernier article qui se lit comme il suit: «Reconnaissance de responsabilité sans fonds préalables en matière de services passés des employés». A moins que je ne sache pas lire, le poste a fait un bond de 200 millions de dollars. Pourquoi une telle chose actuellement? J'avais l'impression qu'il y avait quelque temps que l'employé et l'employeur versaient les sommes nécessaires.

M. MacMillan: C'est en quelque sorte un reflet de la hausse de salaire de 18 pour cent accordée en septembre dernier. C'est un sujet assez complexe. Je pourrais prier M. Toole de vous en fournir tous les détails, mais les actuaires qui remettent le poste à jour périodiquement ont fait en sorte que les derniers chiffres reflètent l'augmentation des salaires qui doit être payée, et ceux-ci sont donc plus élevés que les placements et les réserves de capital. Ce qui explique le bond que vous faites remarquer.

M. Orlikow: Ce n'est peut-être pas le moment approprié pour poursuivre l'interrogatoire dans ce sens.

Le président: Nous y reviendrons.

M. Orlikow: Puis-je poser une autre question? Votre film nous fait voir des additions de lignes, vers des mines et ainsi de suite; quel en est l'effet, au fil des ans, sur la dette du National-Canadien? Par exemple, combien a coûté la construction de la partie du chemin de fer qui va maintenant jusqu'à la mine Pine Point, d'où est venu l'argent, quel est le taux d'intérêt de la dette, et le revenu en vaut-il le coût?

M. MacMillan: Les circonstances qui ont amené la construction de ce chemin de fer sont différentes. Il n'est pas encore entièrement terminé. Le coût actuel est de l'ordre de 75 à 80 millions de dollars et nous pourrions vous faire savoir quel en est le coût courant, si c'est important. La construction s'est faite dans le cadre d'un règlement fédéral et nous agissions en tant qu'agents de la Couronne. Le parlement fédéral a fourni tous les fonds nécessaires à la construction et le coût n'entre donc pas du tout en ligne de compte dans le calcul de nos frais d'intérêt.

M. Orlikow: Il y a donc $80 millions que le *CN* n'a pas eu besoin de fournir mais que le gouvernement a déboursés?

• (11.30 a.m.)

M. MacMillan: En effet.

M. Orlikow: Le revenu provenant des tarifs qu'on vous a versés pour le transport des marchandises, en plus de rejoindre vos frais de mise en service, est-il aussi suffisant pour vous permettre de faire face à l'entretien de la dette de ce $80 millions?

M. MacMillan: Il y a plusieurs questions, ici, monsieur. En autant que je sache, les tarifs pour le transport ne sont pas établis explicitement comme devant refléter le taux d'intérêt de la construction.

La construction du chemin de fer répondait à un besoin de mise en valeur, pour ouvrir une partie du nord du pays. On y a connu plus de succès que moi-même ne l'avais d'abord cru, puisqu'il a donné lieu à une circulation très importante en direction sud, à partir de Pine Point. Il y a aussi une circulation à partir des nouvelles localités qui se sont érigées le long du chemin de fer. Le chemin de fer en tant que tel n'est pas officiellement ouvert à la circulation parce qu'en principe il n'est pas encore terminé; nous y poursuivons des travaux sur différents tronçons. Avant qu'il ne soit complètement terminé, il fera partie de la catégorie des chemins de fer sujets à toutes les dispositions tarifaires normales, comme celles, par exemple, qui peuvent s'appliquer à la voie principale qui se rend à Winnipeg. Il constitue présentement un chemin de fer en voie de construction.

M. Orlikow: Je crois savoir que la mine de Pine Point appartient en grande partie, sinon totalement, au Pacifique-Canadien. J'aimerais savoir si la mine, d'où le Pacifique-Canadien tire des profits considérables, j'en suis convaincu, paie sa part, ou bien si c'est le peuple canadien, par l'intermédiaire du National-Canadien ou du gouvernement lui-même, qui défraie l'entretien très élevé de cette dette de $80 millions pour la construction du chemin de fer?

M. MacMillian: Je crois comprendre votre question. Voici: pour le transport des marchandises sur cette voie, nous exigeons des tarifs qui sont, à notre avis, aussi élevés que possible. Cela constitue une contribution sur le capital. En définitive, nous pouvons faire face à nos frais de service et contribuer au coût de la dette en question.

M. Orlikow: Vous versez au gouvernement?

M. MacMillan: En fait, monsieur, l'argent va dans le grand tout.

M. Orlikow: Je suppose que pour les détails il faudrait nous adresser au ministre des Transports ou au ministre des Finances, pour voir si l'intérêt et l'entretien de la dette constituent des sommes importantes.

M. MacMillan: J'aimerais bien pouvoir vous dire que nous sommes en mesure de vous fournir ces détails, mais je ne sais pas si cela est vrai. Si, une fois le chemin de fer terminé, on le confie au National-Canadien, je crois que nous serions alors en possession de ces chiffres. Mais au moment présent, le chemin de fer étant toujours en voie de construction, je ne suis pas certain de l'existence de ces chiffres sous la forme que vous mentionnez.

M. Orlikow: Quand la construction du chemin de fer sera-t-elle terminée?

M. MacMillan: L'année prochaine, fort probablement.

M. Orlikow: Puis-je vous avertir dès maintenant qu'une fois qu'elle sera terminée j'aimerais que vous soyez en mesure de répondre à cette question?

M. MacMillan: Nous tenterons de le faire.

M. Bell (Saint John-Albert): Monsieur le président, en comparant rapidement le revenu du *CN* avec celui du *CP*, je m'aperçois avec une certaine satisfaction que pour le transport des marchandises, le revenu du *CN* par nombre de tonnes au mille est de $1.35, $1.38 et $1.37, soit environ $1.37, comme on le voit à la page 40 dont nous avons déjà parlé, tandis que pour le *CP*, il était $1.37 en 1965 et il est $1.34 maintenant; il y a donc bel et bien ici une bonne comparaison.

En ce qui touche le service des voyageurs, je m'aperçois que le revenu par nombre de voyageurs au mille est de $3.38 pour le *CN* mais que pour le *CP*, il est de $3.92, ce qui constitue une différence importante. Nous avons déjà étudié le sujet des tarifs des voyageurs et je n'ai pas l'intention d'y revenir. En fait, nous avons critiqué le Pacifique-Canadien à cause de ses tarifs élevés. Mais puisque vous faites de grands progrès quant au service de voyageurs, je me sens dans l'obligation de vous demander quels sont vos projets dans ce secteur. Prévoyez-vous une hausse du revenu provenant de ce service? En fait, à quoi vous attendez-vous?

M. MacMillan: J'aimerais d'abord vous faire remarquer que la différence dans ces chiffres provient en premier lieu d'une différence dans les combinaisons. C'est-à-dire que notre service des voyageurs comprend des activités que n'a pas le Pacifique-Canadien, je pense au service entre Toronto et Windsor et entre Moncton et Saint-Jean; le *CP* n'offre pas de services du genre, où il arrive très souvent que le revenu par voyageur au mille ne soit pas aussi élevé. Leurs combinaisons se confinent en grande partie au transport des voyageurs d'un bout à l'autre du continent. Voilà pour ma première remarque.

En deuxième lieu, dans ce secteur du transport des voyageurs, nous avons comme but de maximiser le revenu provenant des services que nous offrons. Il se fait continuellement des mises au point de peu d'importance quant aux tarifs des voyageurs. Nous tentons de le faire aussi subtilement que possible mais nous voulons en retirer tout ce que nous pouvons, et je crois que les secteurs finiront par se rapprocher.

M. Bell (Saint John-Albert): En d'autres termes, vous seriez probablement d'accord pour dire que si la comparaison et la concurrence est assez bonne entre le revenu par tonne au mille dans le secteur marchandises, en ce qui touche le secteur des voyageurs et la concurrence générale, cette dernière est impossible à cause des raisons que vous avez soulignées?

M. MacMillan: C'est juste.

Le président: Nous allons passer à la page 8, Services des marchandises.

M. Jamieson: Monsieur le président, je ne voudrais pas vous retarder, mais puis-je poser une dernière question au sujet des finances? J'aimerais tout simplement qu'on m'explique

pourquoi le revenu net provenant de vos services d'hôtellerie a plus que doublé de 1965 à 1966?

Le président: Attendons d'arriver au chapitre des Hôtels.

M. Jamieson: J'ai pensé que vous m'auriez dit alors que cela relevait des Finances.

Le président: Attendons d'en être au poste des «Hôtels». Pour l'instant, nous en sommes au Service des marchandises. S'il y a double emploi, j'userai de ma discrétion.

M. Byrne: D'après vos projets, monsieur MacMillan, il semble que vous ayez des activités nombreuses dans le secteur des wagons-remorques. S'agit-il de longs parcours et se font-ils entre les provinces ou à l'intérieur des provinces?

M. MacMillan: Probablement, et je dirais même surtout, parce que si les distances ne sont pas assez grandes, nous ne pouvons rien offrir aux compagnies de camions. Nous devons offrir le service de remorquage à un tarif qui se rapproche de celui des compagnies de camions, mais sans le dépasser, si nous voulons transporter les mêmes marchandises sur une distance égale. Je crois qu'il s'agit en grande partie de transport interprovincial et de parcours même assez longs.

M. Byrne: Prévoyez-vous offrir le service de déménagement?

M. MacMillan: Non pas en tant qu'agence. Nous ne sommes pas du tout intéressés à emballer meubles et biens des particuliers en vue de leur déménagement, mais notre service de remorquage comporte un volume considérable d'effets domestiques emballés au préalable par des compagnies de camions.

M. Byrne: Je vois que les compagnies de camions elles-mêmes font ce travail.

M. MacMillan: Oui.

M. Byrne: Dans une petite municipalité, le déménageur se chargera d'emballer les effets et de les transporter dans un grand centre où les services de marchandises se chargeront du transport au loin.

M. MacMillan: En effet.

M. Byrne: Faudrait-il, à votre avis, diriger encore mieux votre attention vers cette activité, non seulement en ce qui touche les effets domestiques mais aussi pour tous les genres de marchandises afin d'éliminer sur les routes une bonne partie de ce transport sur longues distances. Ne vous serait-il pas possible d'opposer une concurrence encore plus active que maintenant?

M. MacMillan: Nous le pourrions peut-être, mais nous essayons d'opposer une concurrence active. Si vous voulez parler de confier au chemin de fer le transport sur longues distances qui se fait par voie routière, nous faisons bien notre possible. C'est justement le genre d'activités que nous aimons faire parce que nous sommes en mesure de bien le faire. Les remorques arrivent à une rampe de chargement où très souvent c'est la compagnie de camion ou encore des gens habitués à ce genre d'affaires qui procèdent au chargement; elles sont ensuite bloquées sur les wagons-remorques et transportées à destination où le procédé est le même. C'est un genre d'affaires propre et honnête, et qui présente, à mon avis, énormément de concurrence.

• (11.40 a.m.)

M. Byrne: Pourriez-vous me donner une idée quant à la distance économisée par rapport à vos concurrents?

M. MacMillan: Tout ce que je puis vous dire, c'est que nous ne pouvons pas rivaliser sur des distances inférieures à environ 250 milles.

M. Byrne: Pour de plus grandes distances, il serait logique que le transport de marchandises lourdes se fasse sur de longues distances par chemin de fer.

M. MacMillan: Ce serait préférable.

M. Byrne: Quelle en est la raison? Pourriez-vous nous expliquer brièvement pourquoi il ne serait pas possible maintenant d'entrer en concurrence dans ce domaine avec les compagnies de camions? Ont-elles des privilèges spéciaux?

M. MacMillan: Non, non; nous rivalisons avec elles et d'une manière très agressive. Le vrai problème c'est qu'il y a des compagnies de camions qui ne sont pas intéressées au transport par wagons-remorques. Elles préfèrent que tous leurs services se fassent par voie routière. Il y en a d'autres par contre que la chose intéresse et qui effectuent leurs transports de marchandises en grande partie par wagons-remorques. Il faut bien comprendre qu'il y a aussi des situations où le chemin de fer ne peut pas offrir le même rendement que sur les routes où il est possible de choisir des voies plus directes. Nous en avons des exemples au Canada. Je pense à la vallée de l'Okanagan où le chemin de fer n'offre pas du tout autant de facilités que la route, puisque la distance est beaucoup plus courte sur cette dernière, beaucoup plus directe et que le trajet peut s'accomplir en un temps considérablement moins long. Quant à la concurrence, maintenant, je dirais que les compagnies canadiennes de chemin de fer se mettent en concurrence, en ce qui a trait au service de remorquage, en autant qu'elles savent comment s'y prendre.

M. Byrne: Je dirais que la raison pour laquelle les compagnies de camions se trouvent en mesure de rivaliser comme elles le font et ne se sont pas encore orientées vers

les wagons-remorques, c'est qu'à mon avis elles ne paient pas leur juste part pour l'entretien des routes. Croyez-vous qu'elles soient favorisées dans ce domaine?

M. MacMillan: Il est inévitable qu'elles le soient. C'est la vieille histoire qui a fait le sujet de discussions entre les compagnies de chemin de fer et les compagnies de camions: nous voyons nous-mêmes à la construction et à l'entretien de nos routes tandis qu'elles, par contre, peuvent employer la voie publique et que leurs frais d'entretien se limitent à la taxe sur l'essence et à leurs permis de circulation.

M. Deachman: Monsieur le président, à la page 9, la deuxième phrase du troisième alinéa se lit comme suit:

> Une étude récente semble indiquer, par exemple, une hausse croissante du transport en vrac de marchandises comme les céréales, la potasse, le soufre et le charbon, dans les ports du Pacifique.

Possédez-vous des analyses de cette étude et pouvez-vous expliciter cette phrase dans votre rapport?

M. MacMillan: Nous avons le rapport de cette étude, mais malheureusement nous ne l'avons pas présentement en main. Nous en avons fait des analyses pour plusieurs années à venir. Elles ont trait surtout aux marchandises en vrac. La première traite de la potasse, la deuxième des céréales et la troisième des différents minérais et du charbon. Je suis certain que nos analyses portent jusque vers le milieu des années soixante-dix. Il me ferait plaisir de vous en faire part, mais je ne suis pas sûr de les avoir en main présentement.

M. Deachman: Vous avez fait preuve de bonne volonté en nous offrant ces renseignements. S'il vous était possible de les mettre à notre disposition avant que prennent fin les séances de notre comité, vous rendriez un très grand service aux gens de la côte du Pacifique parce que ce genre de renseignements nous est vraiment essentiel là-bas.

M. MacMillan: Nous essaierons de voir si nous pouvons le faire.

M. Deachman: Pouvez-vous essayer?

M. MacMillan: Oui.

M. Deachman: Merci bien. Je pense au paragraphe suivant où vous parlez de la livraison de matériel roulant. De façon générale, quelles dispositions prenez-vous relativement au nouveau matériel roulant et aux nouveaux accessoires en vue d'améliorer la manutention des céréales transportées des Prairies vers la côte de l'Ouest?

M. MacMillan: D'abord, vous ne l'ignorez pas, la question est complexe. Nombre de ses composantes relèvent du transport ferroviaire, mais pas toutes. A notre avis, il faudra opérer certains changements, d'abord, aux points initiaux de chargement, c'est-à-dire aux élévateurs régionaux. Ensuite, se pose le problème du transport des céréales des élévateurs régionaux aux points d'exportation, élément qui vous intéresse peut-être particulièrement à l'heure actuelle. Après avoir étudié attentivement le problème, nous voyons qu'en temps utile le transport des céréales par rail se fera au moyen de ce que nous appelons des wagons à bascule, voitures cylindriques pouvant transporter beaucoup plus de céréales que les fourgons actuels. Vous n'ignorez peut-être pas que nous avons, à titre d'essai, transporté des céréales au moyen de wagons à bascule couverts. En deux ou trois occasions, nous en avons mis un certain nombre en service et les avons chargés de céréales. Les difficultés n'ont pas tardé à surgir. D'abord, comme ils sont plus gros et plus hauts que les voitures ordinaires, ils ne pouvaient pénétrer dans nombre d'élévateurs régionaux parce que les trémies manquaient de hauteur pour permettre leur chargement.

Puis, à l'autre extrémité de l'acheminement, certains élévateurs seulement se prêtaient à la manutention et au déchargement de ces gros fourgons. Or, à supposer que la manutention des céréales se fasse ainsi plus tard, nous savons d'ores et déjà qu'il faudra procéder à la modification des élévateurs régionaux. Leur concept devra, selon nous, être modifié également dans une certaine mesure, de même que celui des élévateurs terminus, pour permettre le chargement ou le déchargement de ces gros fourgons. D'autre part, ces fourgons seront fort coûteux, et l'aller-retour du point de chargement devra se faire le plus rapidement possible.

M. Deachman: Fort intéressant. Si j'ai bien compris, le nœud de la difficulté tiendrait à l'aménagement d'installations de chargement et de déchargement au terminus et non pas au chemin de fer proprement dit?

M. MacMillan: Mais le chemin de fer fait la liaison.

M. Deachman: Quelle liaison votre compagnie assure-t-elle entre les exploitants d'élévateurs et les terminus en vue de l'aménagement de ces installations? Procède-t-on lentement ou rapidement à l'amélioration des installations destinées à la manutention des céréales?

M. MacMillan: Sauf erreur, nous avons commencé à étudier la question il y a deux, trois ou quatre ans et avons commencé à tirer certaines conclusions. Depuis, nous avons eu de nombreux entretiens avec la Commission

du blé, les exploitants d'élévateurs régionaux, les syndicats et les exploitants d'élévateurs terminus. A l'heure actuelle, le ministère de l'Agriculture et le ministère des Transports s'efforcent conjointement de créer un groupe d'étude à cet égard. Ils sont en plein labeur.

M. Deachman: J'ai l'impression, d'après vos propos, qu'on ne déploie pas trop d'énergie en ce sens à l'heure actuelle.

M. MacMillan: Je ne puis pas dire qu'on s'est attaqué énergiquement au problème dans le passé, mais je pense qu'on progresse à un rythme plus accéléré depuis dix mois.

M. Deachman: Merci beaucoup. J'aurai certaines questions à poser plus tard au sujet du nouveau pont et du nouveau tunnel à Vancouver. Comme cette question figure sous la rubrique «transports et entretien» à la page 19, je poursuivrai mon interrogatoire plus tard.

M. Chatwood: Monsieur MacMillan, pour ce qui est de votre service de transport par camion, je ne suis pas trop au courant des critères sur lesquels vous vous fondez pour instaurer ce service dans une région. Partez-vous du principe général selon lequel vous jugez opportun, une fois la marchandise livrée par rail jusqu'à tel endroit, de l'acheminer par camion jusqu'à son destinataire, ou bien si vous vous inspirez de la rentabilité de l'établissement d'un service de transport par camion dans une région? Sur quoi vous fondez-vous pour établir un service de transport par camion?

M. MacMillan: Nous cherchons à améliorer le service assuré au client, ce qui prend différentes formes dans diverses régions.

M. Chatwood: L'instaureriez-vous quand même dans une région si vous saviez que l'entreprise ne serait pas rentable?

M. MacMillan: Non, pas intentionnellement.

M. Chatwood: Alors, en général, vous instaurez le service de transport par camion lorsqu'il est requis et que vous estimez pouvoir l'assurer, n'est-ce pas?

M. MacMillan: Ce principe est un peu trop général, je pense, car il nous faut compter avec certaines restrictions. Si nous voulons entreprendre une exploitation exclusivement routière, il nous faut alors obtenir l'autorisation nécessaire de la province en cause. D'autre part, si nous livrons par camion des marchandises acheminées d'abord par rail, nous soutenons alors que nous en avons l'autorisation en vertu de notre charte fédérale.

M. Chatwood: J'ai terminé, monsieur le président.

M. Pascoe: Monsieur le président, monsieur MacMillan a répondu à certaines de mes questions sur la manutention des céréales. Est-il juste de supposer qu'en principe vous vous inspirez, pour le transport des céréales, du programme établi par l'ancien président du National-Canadien, M. Gordon, et qu'il s'agit en fait du même programme?

M. MacMillan: **Oui**, mais nous avons discuté de tant de programmes en diverses occasions que j'hésiterais à souscrire à l'un d'entre eux en termes généraux. J'ai traité des domaines où se posaient des problèmes, et nous croyons savoir comment procéder, quant au rail, pour les résoudre.

M. Pascoe: J'aurais une question précise à poser à ce sujet, monsieur le président. Monsieur MacMillan, à en juger par ses remarques, prévoit la livraison des céréales à de gros élévateurs d'où elles seraient réexpédiées par rail. Je me demande si le National-Canadien jouit d'un droit de passage sur la ligne principale du Pacifique-Canadien qui lui permettrait d'aller prendre un chargement de céréales à l'élévateur du gouvernement canadien à Moose-Jaw?

M. MacMillan: Parlez-vous de l'élévateur du gouvernement à Moose-Jaw?

M. Pascoe: Oui, situé sur la ligne du Pacifique-Canadien.

M. MacMillan: Non, nous ne jouissons pas de ce droit.

M. Pascoe: Le National-Canadien ne peut pas y aller?

M. MacMillan: Non.

M. Pascoe: A la page 8, vous dites que le transport des céréales s'est accru de 8.2 p. 100 par rapport à celui de 1965. Cela serait-il attribuable, selon vous, à une plus grande quantité de matériel, à de plus nombreux wagons couverts, ou à une meilleure utilisation du matériel dont vous disposiez et au déchargement plus rapide?

M. MacMillan: D'abord, il y avait plus de céréales à transporter, ensuite nous avions reçu l'ordre de les transporter et nous avons toujours fait de notre mieux pour nous acquitter de notre tâche. Nous en avons transportées d'énormes quantités, ce qui montre aussi que nous avons employé les meilleures méthodes de transport que nous connaissions.

M. Pascoe: A la page 9, vous parlez de 20 nouvelles locomotives de 2,400 chevaux et de 10 de 3,000 chevaux. Y a-t-il une limite quant à la force motrice, ou pouvez-vous dépasser 3,000 chevaux?

M. MacMillan: Nous pourrions dépasser 3,000, mais le timon, liens entre les voitures en marche, ne résisterait sans doute pas ni, à la longue, les attelages.

M. Pascoe: La 3,000 chevaux pèse-t-elle beaucoup plus que la 2,400 chevaux?

M. MacMillan: Pas beaucoup plus, non.

M. Pascoe: Alors les mêmes rails suffisent au besoin de la cause. On parle beaucoup de pipe-lines pour solides. Votre compagnie se tient-elle au courant des progrès réalisés dans ce domaine?

M. MacMillan: Oui. Nous nous intéressons vivement aux pipe-lines pour solides depuis quelques années. Nous avons des gens qui suivent de près les progrès réalisés dans ce domaine. Vous n'ignorez peut-être pas que l'Université de l'Alberta poursuit des recherches à cet égard depuis quelque temps et que nous faisons partie du petit groupe de compagnies qui appuient énergiquement ce programme. Bien qu'il reste encore des difficultés d'ordre technique à régler, nous estimons qu'un jour les pipe-lines pour solides revêteront beaucoup d'importance.

M. Pascoe: Quel genre de solides?

M. MacMillan: A l'heure actuelle, il est tout à fait possible d'acheminer des solides par pipe-line, dans un épais liquide, à base d'eau ou préférablement de pétrole. C'est un processus de flottaison. Toutefois, cette méthode ne vaut pas pour la potasse ni, en tout cas, pour les céréales. Aucune méthode n'a encore été mise au point pour celles-ci.

Le président: Hier soir, je me proposais de poser une question fort intéressante: pourrait-on transporter des pommes de terre par pipe-line, mettons, de l'Île du Prince-Édouard à la terre ferme?

M. MacMillan: Oui, mais à l'arrivée ce serait de la soupe aux pommes de terre.

M. Horner (Acadia): Je constate, comme en fait foi la page 9, que l'an dernier vous avez acheté beaucoup plus de matériel roulant et de locomotives que l'année précédente. Doit-on en déduire que vous devez acheter autant de nouveau matériel chaque année?

M. MacMillan: En effet, monsieur Horner, nous en avons acheté plus, mais pas tellement plus. Si vous songez aux 3,991 pièces d'équipement destinées au transport de marchandises, ce nombre n'est pas excessif. Sur environ 110,000 pièces de ce genre, certaines deviennent désuètes, se brisent ou se détériorent tout simplement. Nous les remplaçons par ce genre de pièces à caractère particulier. Nous avons acheté plus de locomotives que d'habitude.

M. Horner (Acadia): Vous étudiez attentivement, avez-vous dit, l'opportunité de la mise en service d'un nouveau modèle de fourgon pour le transport des céréales. Avez-vous songé à un nouveau modèle de fourgon pour le transport des animaux?

M. MacMillan: Oui. Nous faisons présentement l'essai de deux ou trois modèles.

M. Horner (Acadia): Plus gros, ou à double étage?

M. MacMillan: Oui.

M. Horner (Acadia): S'ensuivrait-il, selon vous, une réduction des tarifs?

M. MacMillan: Une augmentation des recettes, espérons-nous.

M. Horner (Acadia): Parmi ces 3,991 nouvelles pièces d'équipement se trouve-t-il des wagons à bestiaux?

M. MacMillan: Oui, deux ou trois.

M. Horner (Acadia): Est-il probable que l'année prochaine vous achèterez autant de matériel que l'année dernière?

M. MacMillan: C'est fort probable, en effet.

M. Horner (Acadia): De matériel roulant, non pas de locomotives?

M. MacMillan: Oui, peut-être. Il s'agit de matériel particulier, notamment, comme je voulais le préciser, des wagons à bascule, des wagons couverts, et autre matériel analogue.

M. Horner (Acadia): Vous déclarez, à la page suivante, au sujet de vos compagnies de transport par camion, avoir réalisé un bénéfice de 1.4 million de dollars en 1966. Il est donc normal de se demander ceci: devons-nous supposer que chacune d'entre elles a été exploitée à profit?

M. MacMillan: Non, je ne crois pas qu'on puisse le supposer. Cette somme de 1.4 million représente un bénéfice global.

M. Horner (Acadia): Alors, certaines d'entre elles ont été exploitées à perte?

M. MacMillan: Pas du tout; il serait faux de le supposer.

M. Horner (Acadia): Je vous ai d'abord demandé si nous pouvions supposer que chacune de vos compagnies de transport par camion avait été exploitée à profit et vous avez répondu non. Je vous ai demandé ensuite si certaines d'entre elles avaient été exploitées à perte, et vous avez répondu qu'il serait faut de le supposer.

M. MacMillan: En effet, mais c'est qu'à plusieurs occasions il s'est révélé plus commode de désigner l'une de ces compagnies pour effectuer la tâche mais sous la raison sociale et grâce à la concession d'une autre afin que l'exploitation en cause soit plus rentable. Il s'ensuit peut-être qu'une compagnie a été exploitée aux dépens d'une autre, mais, à tout prendre, les bénéfices s'élèvent à 1.4 million de dollars.

• (12.05 p.m.)

M. Horner (Acadia): Oui, mais de temps à autre, dans diverses régions du Canada, on voit d'un mauvais œil que le National-Canadien, grâce à ses vastes ressources financières, soit en mesure d'acheter telle ou telle compagnie de transport par camion. Je constate qu'il en a acheté une autre, qu'il a exploité à perte, ou peu s'en faut. En agissant ainsi, n'êtes-vous pas un rival dangereux pour la compagnie privée de transport par camion?

M. MacMillan: Là n'est pas notre but. Certains, à diverses occasions, l'ont prétendu, mais ne l'ont jamais prouvé. Nous exploitons en vertu des mêmes règlements que n'importe quelle autre compagnie de camionnage et nous nous conformons à toutes les exigences de la régie provinciale. Nous n'exploitons jamais quoi que ce soit à perte, si possible.

M. Horner (Acadia): Je constate que vous avez acheté une nouvelle compagnie de camionnage en Colombie-Britannique. Combien de compagnies semblables le National-Canadien compte-t-il présentement?

M. Vaughan: Leurs raisons sociales figurent à la fin du rapport, monsieur Horner. Il y en a neuf en tout, y compris la D. Chapman and Co. Limited.

Une voix: Où est-elle située?

M. MacMillan: A Okanagan Valley.

M. Vaughan: Les raisons sociales sont énumérées à la page 26 du rapport.

M. Horner (Acadia): Pour quel motif important jugez-vous opportun d'acheter une compagnie de camionnage? Autrement dit, est-ce parce que vous voulez vous lancer davantage dans le camionnage, ou bien s'agissait-il simplement dans ce cas-ci d'effectuer une excellente transaction financière?

M. MacMillan: Selon nous, c'était une excellente transaction financière, mais, par-dessus tout, monsieur Horner, cela réglait la situation dont j'ai parlé tantôt: aucun chemin de fer ne peut soutenir la concurrence entre Vancouver et Okanagan Valley à moins d'assurer un service de camionnage. Nos clients de cette région s'attendaient, de notre part, à un meilleur service que celui que nous leur offrions par chemin de fer.

M. Horner (Acadia): C'est donc par obligation morale que vous croyez devoir vous lancer dans le camionnage?

M. MacMillan: Nous améliorons ainsi notre service.

M. Horner (Acadia): A ce compte-là, vous pourriez améliorer votre service dans les nombreuses régions où il laisse à désirer en achetant les compagnies de camionnage qui s'y trouvent.

M. MacMillan: Peut-être bien, dans certains cas.

M. Orlikow: A la page 9 du rapport, vous signalez avoir acheté 30 nouvelles locomotives diesels l'an dernier et vouloir en acheter 35 autres l'année qui vient, ces locomotives ayant deux fois la puissance des anciennes diesels. S'agit-il d'augmenter le nombre des voitures des convois?

M. MacMillan: Non. A l'heure actuelle, certains convois nécessitent deux locomotives —deux unités. Chacune d'elle peut avoir une force motrice de 1,500 chevaux et, ensemble, 3,000 chevaux. Il s'agit donc de remplacer ces deux unités par une seule d'une force motrice de 3,000 chevaux.

M. Orlikow: On n'augmentera pas le nombre des voitures des convois pour autant?

M. MacMillan: Non, pas nécessairement. Nous estimons qu'il est plus économique d'assurer ainsi la force motrice.

M. Orlikow: Le nombre des voitures s'est accru sensiblement ces dix dernières années, n'est-ce pas?

M. MacMillan: En effet.

M. Orlikow: De combien, environ?

M. MacMillan: Si vous entendez par convoi, nous citons les chiffres quelque part. Nous citons aussi des chiffres quant à la capacité de chargement par convoi. A la page 39, monsieur Orlikow, figurent certains chiffres: nombre de voitures par convoi, nombre de voitures chargées par convoi, nombre de voitures vides par convoi, et ainsi de suite. Il s'agit, bien entendu, de moyennes, qui peuvent sembler peu élevées à certains égards, je suppose, mais n'oublions pas les 109 pièces de matériel et les milliers de convois en cause. Nous avons simplement établi des moyennes générales aux fins de la statistique.

M. Orlikow: Quelle serait la moyenne, mettons, pour le transport des céréales? Je vois qu'on en achemine maintenant à partir de Winnipeg. Quel serait le nombre moyen de voitures des convois qui vont de Winnipeg à la tête des lacs, par exemple?

M. MacMillan: Il est assez difficile d'en établir la moyenne, mais je puis vous dire que nous avons déjà tenté une expérience: transporter des céréales dans un convoi de deux milles de longueur. Nous estimions que cela se révélerait avantageux à l'avenir, mais nous avons éprouvé tellement de difficultés avec les municipalités au sujet des passages à niveau que nous avons dû renoncer à notre initiative.

M. Orlikow: Vous avez dû recevoir certaines plaintes de ma part.

M. MacMillan: En effet, car bien que le train avançait, il n'en obstruait pas moins la circulation routière pendant longtemps.

Nous transportons des céréales dans des convois de 100 voitures, parfois même de 150, tout dépendant de la voie ferrée.

M. Orlikow: Convois d'un tiers plus longs qu'ils ne l'étaient, mettons, il y a dix ans?

M. MacMillan: Oui, et davantage.

M. Orlikow: Comment cela s'est-il reflété sur le nombre de cheminots par convoi? Serait-il le même qu'il y a dix ans?

M. MacMillan: Oui.

M. Orlikow: Alors, par rapport au nombre de voitures ou de tonnes de marchandises transportées, le personnel a été réduit?

M. MacMillan: En effet, mais pour nous, il s'agit d'un accroissement de productivité.

M. Orlikow: Je n'y vois pas d'objection; je tiens tout simplement à le consigner au compte rendu, monsieur le président, car on entend encore parler de «cheminots improductifs». Les 3,900 pièces de matériel particulier commandées l'an dernir auront, je suppose, le même effet? Vous permettront-elles de transporter plus de marchandises à meilleur compte?

M. MacMillan: Oui.

M. Orlikow: Je ne devrais peut-être pas poser la question à ce stade-ci, vu que certains employés sont affectés au service-voyageurs et à d'autres tâches, mais le nombre des employés affectés principalement au transport des marchandises s'est-il accru ou a-t-il diminué ces derniers dix ans?

M. MacMillan: Leur nombre a peu varié. En fait, si l'on compte tous les employés dont les fonctions se rattachent au transport des marchandises, leur nombre a sans doute diminué; c'est mon avis, du moins à première vue, mais le nombre des employés affectés au service-voyageurs a augmenté.

M. Orlikow: Selon vous, le nombre des employés affectés au transport des marchandises a diminué depuis dix ans?

M. MacMillan: Non. J'estime que le nombre des cheminots est à peu près le même, car nous avons maintenant plus de trains; cependant, le nombre des travailleurs chargés d'assembler et d'expédier les convois de marchandises, ou affectés à des tâches auxiliaires, est inférieur à ce qu'il était il y a dix ans.

M. Orlikow: La quantité de marchandises transportées s'est accrue de combien?

M. MacMillan: Elle s'est peut-être accrue ces derniers dix ans. Je ne saurais me prononcer là-dessus.

M. Vaughan: A la page 40 figurent des chiffres sur les recettes, par tonne-mille et tonne-milles, provenant du transport des marchandises.

M. MacMillan: Oui; vous constaterez, par exemple, qu'en 1956 le nombre de tonne-milles s'élevait à 41,935,000 et qu'en 1966 il atteignait 49,643,000, soit un accroissement d'environ 7.5 millions de tonne-milles.

M. Orlikow: Pouvez-vous nous fournir des chiffres sur les frais de transport d'une tonne-mille de marchandises?

M. MacMillan: Non, et même si nous le pouvions, nous ne le ferions sans doute pas, car tous les expéditeurs de marchandises du Canada aimeraient bien savoir ce qu'il nous en coûte pour transporter une tonne de marchandises.

M. Orlikow: Je n'insisterai pas. A combien s'élève le coût de la main-d'œuvre pour le transport d'une tonne de marchandises?

M. MacMillan: Vous posez là la même question.

M. Orlikow: Non, car nombre de facteurs entrent en ligne de compte.

M. MacMillan: Vu que l'ensemble de la question se rapporte aux frais de transport, je préférerais ne pas citer de chiffres à cet égard.

M. Sherman: Je suppose que vous entrevoyez une amélioration constante de la position financière des chemins de fer en 1967?

M. MacMillan: C'est ce que nous espérons.

M. Sherman: Pourriez-vous mentionner deux ou trois des principaux éléments, déjà manifestes dans vos affaires, qui vous portent à en conclure que votre espoir est valable et légitime?

Le président: Parlez-vous du transport des marchandises, monsieur?

M. Sherman: Oui.

M. MacMillan: En ce moment, je ne puis penser à rien qui, en soi, ait une très grande importance. En réalité, il s'agit d'un ensemble d'un grand nombre de petites choses.

Par exemple, à Winnipeg, il y a le triage à butte de Symington qui fonctionne depuis une couple d'années. Il s'agit d'une très grande installation automatisée et, comme dans tous les cas de ce genre, on ne réalise pas les plus grandes économies le premier jour où l'on presse le bouton pour faire fonctionner l'installation. Des améliorations en découlent et, lorsque nous multiplions ces améliorations partout dans l'installation, nous avons bon espoir qu'à l'avenir, il nous en coûtera moins pour effectuer un certain volume d'affaires.

M. Sherman: Monsieur, est-ce que les plans et projets d'abandon de certains embranchements ont une grande importance dans ces prévisions?

M. MacMillan: Ils sont importants, mais de nouveau, il serait difficile de dire dans quelle mesure.

M. Sherman: Je pose ma prochaine question aux risques d'être rappelé au règlement par le président. Je ne vois nulle part dans le rapport,—à moins de l'avoir passé complètement,—de mention de projets d'abandon de certains embranchements choisis dans l'Ouest.

M. Vaughan: Ce rapport, monsieur Sherman, couvre évidemment l'année 1966 et, à ce moment, la Loi nationale sur les transports, qui était alors le bill C-231, était encore à l'étude en comité et débattu au Parlement. Par conséquent, nous n'avons pas jugé à propos de mentionner ces faits dans ce rapport.

M. Sherman: J'accepte votre réponse, monsieur, mais à ce compte, je demande au président de me permettre de poursuivre mon interrogatoire en ce sens.

Le président: Monsieur Sherman, M. Korchinski n'est pas membre du Comité mais l'abandon d'un certain embranchement l'intéresse. Je lui ai fait remarquer que les chemins de fer traitaient de la construction des embranchements à la page 20. Vous pourriez peut-être poser votre question à ce moment-là. C'est une question importante, mais je crois qu'on pourrait la laisser de côté jusqu'à l'étude des embranchements.

M. Sherman: Très bien. Vous me donnerez peut-être l'occasion d'y participer à ce moment-là.

Le président: Je le ferai.

M. Sherman: Merci.

M. Bell (Saint John-Albert): Puis-je poser une question sur l'emploi des containers? Ne serait-elle pas appropriée ici? Elle se rapporte au fait qu'on a dit à la plupart des grands ports du Canada qu'ils devraient tendre vers ce système, qui comporte, évidemment, une mise de fonds considérable pour ces ports. Où croyez-vous que commence et finit votre responsabilité dans ce domaine? Jusqu'où êtes-vous allés? Quelles sont les difficultés qui se présentent lorsque les containers sont livrés au navire? Que prévoyez-vous dans ce domaine au sens étroit que j'ai mentionné?

M. MacMillan: Nous connaissons très bien l'utilisation des containers. Nous avons appliqué probablement l'un des premiers systèmes de ce genre de transport, sinon le premier, de l'Amérique du Nord pour le trafic de la terre ferme à Terre-Neuve. C'est là que nous avons fait nos premières armes dans ce domaine. Depuis lors, nous avons appliqué notre programme d'utilisation des containers et nous avons fait rapidement des progrès.

Vous vous souvenez peut-être que nous avons montré des containers dans le film. Le gros avantage du container est l'élimination des multiples manutentions des différentes denrées; une fois que celles-ci sont dans le container, il n'est plus question d'autre chose que la manutention du container. Nous croyons que ce système se développera. Je crois qu'il s'agit d'une partie très importante de nos affaires et nous avons une organisation qui s'en occupe très activement.

Nous projetons d'acheter plus de containers et plus de wagons-plats spéciaux pour les manutentionner aussi bien que des camions-plates-formes pour faire la distribution.

Quand le temps sera venu, nous envisageons l'utilisation des containers pour le transport transocéanique. L'utilisation des containers est, comme vous le savez, très courante dans la mer du Nord. Je crois que c'est à Rotterdam qu'on est à mettre à exécution un vaste projet d'utilisation des containers.

M. Jamieson: Puis-je poser une question?

Le président: Je ne crois pas que M. Bell ait fini.

M. Jamieson: Ma question se rapporte au sujet dont traite M. Bell.

Vous avez mentionné le service de Terre-Neuve. Premièrement, les résultats de l'utilisation des containers ont-ils été satisfaisants et, deuxièmement, la mise en service du bac transbordeur de wagons modifiera-t-elle de façon notable l'emploi du système des containers?

M. MacMillan: Je ne le crois pas, monsieur Jamieson. Je crois que nous continuerons d'utiliser les containers dans les secteurs appropriés.

M. Jamieson: En d'autres termes, vous placez les containers dans le wagon à marchandises, puis vous déplacez le wagon à marchandises?

M. MacMillan: C'est exact; ou nous les plaçons sur les wagons plats.

M. Rock: Puis-je poser une brève question supplémentaire sur les devis descriptifs de ces containers? Existe-t-il des règlements fédéraux régissant leur construction? Les régissant?

M. MacMillan: Vous voulez dire leur construction matérielle?

M. Rock: Oui; en d'autres termes, de façon qu'ils soient tous construits de la même façon.

M. MacMillan: Non. A ma connaissance, il n'existe pas de devis descriptif.

M. Rock: Ne croyez-vous pas qu'il devrait y avoir une loi fédérale de ce genre de façon que ces containers puissent être utilisés n'importe où au Canada et peut-être en Europe?

Le président: Vous devriez parler de cela au registraire général, monsieur Rock.

M. Rock: La chose est importante pour le National-Canadien.

M. MacMillan: L'un des problèmes qui se posera immédiatement si l'emploi des containers se généralise, et je crois qu'il se généralisera, c'est que nous entrerons dans les mouvements internationaux outre-frontière au sud et dans le transport par mer international. La normalisation par une agence fédérale quelconque ne résoudrait peut-être pas le problème. Je crois que la valeur des types de construction apportera un certain degré de normalisation.

M. Bell (Saint John-Albert): Pouvez-vous nous donner d'autres chiffres sur le nouveau matériel de l'an prochain? L'honorable député de Pictou voulait être sûr que cette question soit posée. Il aime toujours savoir ce que vous avez en vue.

M. MacMillan: Pour 1967?

M. Bell (Saint John-Albert): Oui.

M. MacMillan: Oui, nous avons ces chiffres dans les prévisions budgétaires. Il y en a une liste très imposante.

M. Bell (Saint John-Albert): Je crois qu'il voulait savoir où ce matériel serait...

M. Vaughan: Il voulait réellement savoir si Trenton avait des commandes.

M. Bell (Saint John-Albert): Exactement. Vu qu'il est néo-écossais, M. Vaughan saura ce que je veux dire.

M. Vaughan: Je vais chercher cela pour vous.

Le président: Nous nous occupons maintenant des services voyageurs. Au cours de notre audition du Pacifique-Canadien, nous nous sommes occupés dans une certaine mesure des services voyageurs du National-Canadien. Le nom de M. O'Keefe est le premier sur ma liste.

M. O'Keefe: Monsieur MacMillan, comme c'est le cas, j'en suis sûr, des autres membres du Comité, j'ai bien goûté votre exposé et il m'a bien impressionné. Il dénote certainement de l'avancement, de l'imagination et de la confiance en cette année du Centenaire. J'ai tout particulièrement goûté les mentions que vous avez faites de ma propre province. Nous de Terre-Neuve, comme vous le savez...

Le président: Monsieur O'Keefe, nous ne voulons pas de déclarations; nous voulons des questions sur les services voyageurs. Nous sommes heureux de savoir que vous représentez la magnifique province de Terre-Neuve. Elle aura aussi ses difficultés des services voyageurs, j'en suis sûr. Mais, veuillez, s'il vous plaît, en venir à vos questions.

M. O'Keefe: Monsieur, nous avons un service voyageurs depuis plus de 100 ans. Ne convenez-vous pas qu'il est particulièrement malheureux qu'on annonce en cette année, comme vous l'avez fait, que le service voyageurs ferroviaire doive être abandonné et être remplacé par un service d'autobus? Ne vou-

driez-vous pas convenir que c'est une mesure rétrograde, lorsqu'on songe que c'est l'année du Centenaire à Terre-Neuve aussi?

• (12.25 p.m.)

M. MacMillan: Vous soulignez une difficulté que nous avons toujours. Si nous annonçons beaucoup nos plans, on nous critique pour l'avoir fait; si nous ne les annonçons pas, on nous critique encore. Tout ce que nous avons dit jusqu'ici au sujet de notre service de Terre-Neuve, c'est que nous avons l'intention de demander une concession routière pour l'exploitation d'un service d'autobus; et si cette concession nous est accordée, nous demanderons alors la permission d'abandonner l'exploitation du service voyageurs ferroviaire.

En premier lieu, il y a là deux gros «si». L'un est qu'on nous accorde une concession routière et le second est qu'on nous permette de mettre fin à l'exploitation de notre service voyageurs ferroviaire.

Nous n'avons jamais eu l'intention de le faire pendant l'année du Centenaire; ce projet a été remis à l'an prochain. Nous ne croyions pas qu'il serait réalisé l'an prochain, et du point de vue de notre intérêt, nous aurions de beaucoup préféré poursuivre nos projets et les terminer avant la date réelle. Cependant, je puis vous assurer qu'on nous aurait sauté dessus de haut si nous l'avions laissé jusque-là. Ce que nous avons tenté de faire, c'est de donner autant d'avis préalables, de faire autant de changements et d'assurer autant de discussions que possible.

M. O'Keefe: N'avez-vous pas dit que de 150 à 200 hommes se trouveraient privés de leur emploi lorsque le changement se fera?

M. MacMillan: Je ne crois que que j'aie dit ni qu'aucune autre personne ait dit en notre nom qu'un nombre déterminé d'hommes seront sans emploi. Il s'agit pour nous de faire de notre mieux pour les placer ailleurs. Aujourd'hui, nous n'avons pas d'employés affectés au service routier à Terre-Neuve. Par conséquent, il nous faudra former des conducteurs, des mécaniciens et du personnel d'entretien, et évidemment, l'endroit où nous devons nous adresser en premier lieu, c'est chez nos propres employés.

De même, pendant la période qui s'écoule entre le jour où nous parlons en public de cette mesure et celui où elle sera appliquée, il se présentera pour ces gens bien des occasions d'obtenir un déplacement et de rester ainsi au service de notre compagnie ou de se rendre sur le continent, s'ils le désirent.

M. O'Keefe: En prenant la décision d'abandonner ce service de voyageurs, avez-vous tenu compte de la possibilité d'un petit parcours, vu que ce train circule de Saint-Jean à Corner Brook? Est-ce que ce serait exactement aussi non rentable?

M. MacMillan: Non, ils sont meilleurs que les longs parcours.

M. O'Keefe: Avant de prendre cette décision, avez-vous songé à la possibilité d'utiliser du matériel neuf et plus luxueux, comme vous avez dans d'autres régions du Canada?

M. MacMillan: Oui, nous y avons pensé; toutefois, nos chiffres statistiques des voyages n'indiquent pas une densité des voyages suffisante pour qu'il soit raisonnablement pratique de le faire.

M. O'Keefe: Vous y avez pensé. Avez-vous fait quelque chose à ce sujet?

M. MacMillan: Nous y avons pensé, oui. Franchement, nous croyons pouvoir donner un meilleur service par la route que par le chemin de fer.

M. O'Keefe: Qu'arrive-t-il en hiver?

M. MacMillan: Notre service sera encore meilleur.

M. O'Keefe: Monsieur le président, c'est tout pour le moment.

M. Pascoe: Monsieur le président, ma question sur les services voyageurs a reçu une assez bonne réponse, mais à la page 11 on dit:

> Dans les régions où le service voyageurs ferroviaire est nettement non rentable, la ligne de conduite de la compagnie exige qu'il soit discontinué...

Est-ce que cela veut dire «non rentable» au sens d'une stricte évaluation en dollars et en cents, ou ne croyez-vous pas que le chemin de fer doive quelque chose à l'agglomération et qu'il devrait lui assurer un service?

M. MacMillan: Non. Je crois que c'est directement en vertu de la loi.

M. Pascoe: Strictement en dollars et en cents.

M. MacMillan: La loi prévoyait que lorsqu'un service était non rentable, le chemin de fer était dans l'obligation,—j'ai oublié l'expression exacte,—de faire, soit une demande d'abandon, soit une demande de subvention représentant 80 p. 100 de la perte.

M. Pascoe: Je parle maintenant du service à assurer à l'agglomération, et cette question a déjà été posée: serait-il possible que les agglomérations exploitent au moyen d'autorails un service d'appoint aux principaux points desservis par les chemins de fer Nationaux du Canada, et leur permettrait-on de passer sur vos lignes?

M. MacMillan: Non, on ne le leur permettrait pas, mais dans des circonstances appropriées, nous assurerions le service d'autorails à leurs frais. Nous serions tout à fait disposés à entreprendre des discussions portant que les agglomérations garderaient toutes les recettes d'une telle exploitation et en paieraient tous les frais.

M. Pascoe: Auriez-vous des autorails disponibles pour ce service?

M. MacMillan: Cela dépend; à l'heure actuelle, nous en avons 48, je crois, et ils sont tous employés.

M. Pascoe: Je veux simplement louer de nouveau le National-Canadien de la façon positive avec laquelle il aborde le problème en nous assurant qu'en donnant un bon service il peut augmenter le nombre des voyageurs.

M. Rock: Tout d'abord, je désire profiter de l'occasion pour féliciter vos fonctionnaires de l'effort qu'ils ont fourni dans leurs recherches d'abord au sujet du Rapido, ensuite au sujet du turbo-train.

Où les turbo-trains seront-ils mis en service?

M. MacMillan: Au début, avec le matériel dont nous disposerons, nous nous proposons d'assurer un service de Montréal à Toronto. C'est là que le trafic est le plus dense.

M. Rock: Si c'est une réussite, avez-vous l'intention d'assurer ce service de Montréal à Ottawa?

M. MacMillan: Oui, je crois que c'est réellement une possibilité.

M. Rock: Examinons la question du service de banlieue, en particulier dans la partie nord de Montréal, disons de Pierrefonds et de Roxboro. J'ai posé cette question dans le passé. Cependant, maintenant que vos recherches ont abouti à l'utilisation de trains rapides, je vous demande si vous avez l'intention de prendre en considération l'établissement d'un service de banlieue (ou d'abonnement) sur une plus grande distance, de sorte qu'il soit possible à la main-d'œuvre de régions comme celle d'Ottawa de se rendre à Montréal? A cause de ce nouveau perfectionnement, rien n'oblige une personne d'Ottawa à passer la soirée à Montréal lorsqu'elle se rend dans cette ville par affaires. Elle peut voyager par l'un de ces trains rapides. En outre, il serait possible à des personnes de voyager d'Ottawa pour travailler à Montréal, ou de Valleyfield ou Hull. La mobilité de la main-d'œuvre est une nécessité de nos jours et on devrait tirer avantage des grandes vitesses que vos recherches ont permis d'obtenir. Que pensez-vous de la vitesse en ce qui concerne l'avenir du service de banlieue sur de grandes distances?

M. MacMillan: Ici encore, il s'agit d'une question de densité des déplacements. Ce qui est très important dans une question de ce genre, c'est d'avoir des déplacements dans les deux sens. Le grand avantage que présente le service Toronto-Montréal, c'est que le nombre des voyageurs est à peu près le même de Montréal à Toronto et de Toronto à Montréal.

Le transport de banlieue est difficile, comme vous le savez, parce qu'il représente une vague immense pour l'aller le matin et une vague en sens inverse le soir. C'est un service qui est très difficilement rentable.

M. Rock: Monsieur MacMillan, votre compagnie semble très intéressée à faire des recherches pour obtenir des trains plus rapides. Avez-vous songé au monorail? En avez-vous examiné la possibilité?

M. MacMillan: Certainement. Nous étudions les monorails depuis des années. Nous avons étudié à fond tous les monorails du monde qui me sont connus. Nous les avons regardés et nous avons tenté de déterminer s'ils conviendraient chez nous. Cela viendra peut-être un jour, mais en ce moment nous croyons que ce que nous devons faire, c'est de nous servir de nos rails, parce que nous les avons.

Toutefois, on aurait tort de fermer les yeux sur les possibilités du monorail ou du minirail comme nous l'avons à l'Expo, ou de l'hydroglisseur. Quelque chose se produira chez ces modes de déplacement rapide et nous nous proposons d'être *au courant* de tout ce qui se passe.

Le président: Monsieur Deachman, vous êtes le suivant.

M. Deachman: Monsieur MacMillan, je crois comprendre que la mise en service du turbo est beaucoup retardée. Pourriez-vous nous dire quelles sont les difficultés et quand vous espérez les surmonter?

M. MacMillan: Ce n'est vraiment pas notre problème; c'est celui du fabricant. Vous avez raison lorsque vous dites que la mise en service de ces trains sera différée. Au début, nous avions l'espoir de les mettre en service vers le milieu de l'été, peut-être à la mi-juillet, mais ce ne sera pas possible maintenant. Le prototype de ce matériel ne fonctionnera pas avant cette date. Il sera mécaniquement complet, mais il n'aura rien du tout à l'intérieur.

Les dessinateurs et les fabricants devront lui faire subir des épreuves qui sont censées prendre environ six semaines. A la fin de ces

épreuves, on nous donnera le premier ensemble. Nous devrons le soumettre à des épreuves, vu que ce que nous exigeons n'est peut-être pas tout à fait la même chose. Par conséquent, il est probable que nous n'aurons pas un train achevé avant vers la fin de septembre.

Nous espérons pouvoir mettre ces trains en service payant à la date du changement des horaires, soit à la fin d'octobre. Avant cette date, c'est là notre intention à l'heure actuelle, nous voulons, lorsque toutes les modifications que nous jugerons nécessaires auront été apportées, en sortir un sur la ligne et le montrer à la population du Canada. A cette occasion, nous aimerions le faire venir à Ottawa, de sorte que les députés puissent y faire une promenade. Ce serait bien avant que le premier voyageur payant y soit reçu.

M. Deachman: Quel effet ce retard aura-t-il sur vos recettes? Vous deviez, à cause de l'Expo, compter sur un revenu considérable, que vous allez perdre maintenant. Est-ce que cela concerne de quelque façon les peines contractuelles applicables dans le cas du fabricant?

M. MacMillan: Oui, ce retard a exercé un effet sur nos recettes. Nous avons dû remédier à cela. Il y a quelques jours, nous avons mis en service un autre Rapido quotidien, que nous appelons «*Expo Extra*» entre Toronto et Montréal, ce qui nous donnera trois trains à grande vitesse par jour entre Toronto et Montréal. Nous essayons de cette façon de rattraper le jeu.

Nous voulions, après la mise en service des trains neufs, les turbos, enlever certains des trains classiques; toutefois, nous ne le pourrons pas. Il nous faudra garder ces trains jusqu'à la fin et faire de notre mieux pour faire face aux demandes que nous recevons.

M. Schreyer: Monsieur MacMillan, vous avez dit que si le fabricant avait effectué la livraison à temps, vous auriez enlevé certains des trains classiques. Qu'est-ce qu'on en aurait fait?

M. MacMillan: Ils continuent à circuler.

M. Schreyer: Oui, je comprends; mais, je crois que vous avez dit que si la livraison avait été effectuée à temps, vous auriez enlevé certains des trains classiques. Qu'est-ce que vous en auriez fait?

M. MacMillan: Nous nous serions servis de ce matériel ailleurs au Canada.

M. Schreyer: Mais, ce qu'il arrive, c'est que ces trains continuent à être utilisés sur l'ancien parcours?

M. MacMillan: C'est exact.

M. Schreyer: En effet, on peut se demander s'il y a eu avantage, du point de vue économique, d'envoyer ailleurs ou de supprimer complètement certains trains pour faire place au *Rapido*.

M. MacMillan: Dans le cas où nous aurions pu faire cela, nous aurions aisément pu utiliser ce matériel pour d'autres services ou d'autre transport.

Une difficulté qui se pose, c'est qu'un grand nombre de groupes spéciaux vont à l'Exposition et, il y a quelque temps, nous étions en mesure de nous engager à les transporter. Autant que je sache, nous avons rempli nos engagements jusqu'ici. Toutefois, nous aurions aimé être en mesure de fournir des moyens de transport supplémentaires; nous aurions utilisé ce matériel à cette fin, nous aurions ajouté un wagon ici et là aux trains existants. Il nous faut faire preuve d'ingéniosité et nous serons vraiment placés dans une mauvaise situation parce que nous n'avons pas ces nouveaux trains.

M. Schreyer: Vous manquez de matériel simplement à cause de ce délai imprévu?

M. MacMillan: En effet.

Une voix: Et une demande plus forte.

M. Schreyer: Monsieur le président, l'autre question que je veux poser a trait aux relations extérieures du National-Canadien. Je ne sais si c'est le bon moment...

Le président: Nous pourrions peut-être attendre quand nous en serons aux relations ouvrières.

M. Schreyer: Cela n'a rien à voir aux relations de travail.

Le président: Avec les relations extérieures?

M. Schreyer: Je puis peut-être poser la question maintenant.

Depuis au moins dix ans, à cause des nouvelles techniques ferroviaires, les trains deviennent de plus en plus longs. Cela a des conséquences directes pour les automobilistes qui empruntent les rues des villes, les grandroutes, et le reste. A certains endroits, le triage des trains et leur formation dans la banlieue des villes et des gares ferroviaires sont cause d'interruptions de la circulation qui durent beaucoup plus longtemps qu'au cours des décennies de 1940 et de 1950.

Sauf erreur, en vertu de la loi sur les transports, un règlement prévoit le temps pendant lequel il est permis à un chemin de fer de bloquer une rue ou une grand-route.

Je pense bien que personne n'invoque vraiment ce règlement; mais est-ce un problème dans certaines régions métropolitaines et dans certaines villes du pays? Je sais que tel est le cas dans l'est de Winnipeg.

Le président: A Hamilton aussi, monsieur Schreyer.

M. MacMillan: Si je ne me trompe, une disposition de la loi sur les chemins de fer limite à cinq minutes le temps pendant lequel un train peut bloquer un passage à niveau. Si le train est là pendant plus longtemps, nous sommes passibles d'amende. Vous serez surpris d'apprendre que cela est exigé de temps à autre. Nous sommes cités en justice et nous devons payer l'amende. Le problème existe vraiment. C'est ce à quoi je pensais quand j'ai dit que nous avions eu un train de blé qui avait deux milles de long. Nous bloquions toutes les traverses de l'Ouest du Canada. Nous n'avons pas fait cela par après.

Le problème existe donc vraiment en ce qui a trait à la formation et à la circulation de nos convois; malheureusement, nous ne pouvons pas toujours les faire passer à une heure où le public n'a pas à traverser le passage à niveau. Voilà certaines difficultés.

M. Schreyer: En conséquence, constatez-vous que le chemin de fer est davantage poursuivi par les municipalités?

• (12.45 p.m.)

M. MacMillan: Oh! non. Je ne le pense pas. La plupart des gens sont ennuyés, mais ils comprennent la situation. Je suis moi-même ennuyé, parfois; je voudrais passer à la traverse et je ne le puis pas. C'est ennuyeux, il n'y a aucun doute à cela. Nous ne pouvons pas faire grand-chose à cet égard.

M. Schreyer: Étudie-t-on la question d'augmenter les passages supérieurs?

M. MacMillan: Constamment.

Le président: Messieurs, nous en avons fini du service des voyageurs. J'avais l'intention de lever la séance à une heure; mais nous pouvons passer à la page 20 et parler de cette question d'embranchement. MM. Korchinski et Sherman ont des questions à poser. Si je ne me trompe, la réponse au sujet de l'abandon de cet embranchement est déjà prête. M. Korchinski a la parole.

M. Korchinski: Je souhaite que ce soit aussi simple que de me fournir une réponse rapide. Mais j'ai quelques questions à poser au sujet d'un problème que connaît bien M. MacMillan, je pense; j'ai échangé une volumineuse correspondance avec le ministère; j'ai le texte de télégrammes que M. Toulmin a envoyé à la Chambre de commerce. Il se peut qu'il faille consacrer un peu de temps à cela. Monsieur le président, si vous me le permettez, je parlerai de l'abandon de cet embranchement qui, en un sens, s'est fait petit à petit.

Le président: Vous pourriez peut-être poser vos questions aux témoins au sujet du point en cause et ils pourront expliquer la situation. Même si nous ne parlons pas particulièrement de l'abandon des embranchements en ce moment, je crois comprendre que le National-Canadien s'en tiendra au nouveau règlement statutaire. Je ne voulais pas que nous nous lancions dans une discussion d'une heure au sujet d'une question particulière en ce moment, parce que nous en avons parlé longuement lorsque nous en étions à la loi nationale sur les transports. Vous pourriez peut-être soumettre votre cas précis à M. MacMillan qui pourrait l'étudier avec vous. Je ne crois pas qu'il y a lieu de faire l'historique de la question.

M. Korchinski: Monsieur le président, la difficulté dont il s'agit ne s'est posée qu'au cours du mois dernier. Je veux vous dire très brièvement pourquoi la difficulté s'est posée. C'est un très bon moment pour poser ma question à M. MacMillan, vu qu'il comparaît au Comité des transports. S'il est en mesure de fournir les réponses en ce moment, nous épargnerons beaucoup de temps et de chagrin au sein de la collectivité.

Voici en somme ce dont il s'agit: le pont a brûlé et il semble jusqu'à présent que le chemin de fer n'ait pas l'intention de reconstruire un pont ou un chevalet. On dit que les chemins de fer ont décidé de faire des études. Pourquoi faire une étude à la subdivision de Chelan, à l'extérieur de Porcupine. J'espérais avoir un entretien particulier avant de soulever cette question; mais si les témoins sont en mesure de fournir la réponse maintenant, c'est parfait.

M. MacMillan: Malheureusement, je ne connais aucunement cette question. Cependant, je puis mentionner un petit point: aucun chemin de fer canadien n'est autorisé à abandonner le service sur un de ses embranchements de son propre gré; c'est une question que la Commission des transports surveille depuis longtemps. Je présume que, dans ce cas-ci, le chevalet qui a été détruit donne lieu à des études sur la question de savoir ce qu'il faut

faire pour combler l'espace béant: reconstruirons-nous le chevalet en bois ou y ferons-nous un pont de fer ou peut-être remplirons-nous le trou, nous contentant d'y aménager un gros ponceau. Telles sont les questions que je me pose en ce moment; nous serons heureux d'aller aux renseignements et de vous les fournir.

Le président: Monsieur Korchinski, peut-être pourrez-vous discuter l'affaire avec M. Vaughan ou d'autres hauts fonctionnaires du National-Canadien quand nous lèverons la séance à une heure. Ils seront peut-être en mesure de vous aider à ce moment-là. Est-ce convenu?

M. Korchinski: Oui. Mais j'espérais parler de la question avec les témoins et obtenir d'autres renseignements.

Le président: Ils sont ici; vous pouvez leur parler de la question alors qu'ils sont précisément ici. A vous la parole, monsieur Sherman.

M. Korchinski: Monsieur le président, j'aimerais poser quelques questions à la fin de nos délibérations.

Le président: Nous allons lever la séance dans quelques instants. Pourquoi ne pas les rencontrer maintenant? Je crois que cela irait plus vite pour vous et pour eux, que vous pourriez probablement régler votre problème plus rapidement de cette façon. Monsieur Sherman.

M. Sherman: Monsieur le président, on a remis au Comité une carte du réseau ferroviaire des Prairies qui est garantie exacte pour jusqu'au 1er janvier 1975. Peut-on nous fournir une carte des abandons de ligne que le National-Canadien propose de faire ou espère faire et qu'il présentera à la nouvelle Commission canadienne des transports?

M. MacMillan: Monsieur Sherman, la méthode à adopter est que, dans un avenir prévisible, j'hésiterais à donner une date; la Commission des transports convoquera toutes les parties en cause et, à ce moment-là, le National-Canadien aura des cartes complètes de toutes les lignes autres que celles du réseau garanti (probablement aussi le Pacifique-Canadien); la question et la façon de procéder seront alors étudiées et il est à prévoir qu'une entente interviendra. En ce moment, notre programme est entièrement dans le noir; nous attendons le prochain pas qui se fera évidemment aux termes de la nouvelle loi.

M. Sherman: Est-il vrai que cette réunion dont vous parlez serait la réunion si fortement désirée du 1er août?

M. MacMillan: C'est possible.

M. Vaughan: En effet, je pense que c'est la conférence préliminaire que la Commission a annoncée en vue de régler la façon de procéder et l'ordre de priorité relativement à ce que nous appelons les lignes non protégées.

M. Sherman: Étant donné l'anxiété qui règne dans l'Ouest, en particulier dans les Prairies, au sujet de certains de ces abandons de lignes projetés et vu le rôle de premier plan que jouent ces lignes du point de vue de l'économie et de la vie de l'Ouest, vous savez sans doute qu'il y a une certaine agitation en faveur de la tenue des réunions dans l'Ouest plutôt qu'ici. Je me demande si vous diriez au Comité, au moins officieusement, quelle est l'attitude du National-Canadien.

Le président: Monsieur Sherman, cela ne relève pas du National-Canadien, mais de la Commission des transports; vous pourriez peut-être écrire ou parler de la question au secrétaire de la Commission des transports.

M. Sherman: Mais j'imagine que le National-Canadien peut influer sur la décision qui sera prise.

M. MacMillan: Je puis dire, si cela peut réconforter, que nous sommes disposés à aller où nous serons invités.

M. Schreyer: Je veux poser une question complémentaire.

M. Sherman: J'ai une autre question à poser, monsieur le président.

Le président: Je regrette, monsieur Sherman.

M. Sherman: Monsieur le président, si la nouvelle loi n'est pas proclamée quand viendra le 1er août, qu'arrivera-t-il? Cette réunion au sujet de l'abandon des lignes se tiendra-t-elle sous le régime des dispositions de l'ancienne loi?

M. Vaughan: La Partie V de la loi n'a-t-elle pas été proclamée? Cette partie a trait aux articles en cause, aux modifications de la loi sur les chemins de fer, l'article 314 A à J, si je ne me trompe, qui a trait à l'abandon des lignes. Il y a aussi un décret du conseil qui a trait aux méthodes prévues en vertu de l'article 168 de l'ancienne loi sur les chemins de fer; c'est ce que la Commission des transports, encore nantie des pouvoirs que confère la nouvelle mesure législative, va faire, c'est-à-dire qu'elle tiendra cette conférence préliminaire et elle est encore l'organisme qui est autorisé en vertu du statut à s'occuper de ce problème. Les autres Parties de la loi n'ont pas été proclamées (la Partie I et les autres); mais je crois néanmoins que la Commission jouit encore de sa compétence.

M. Sherman: Pensez-vous que cette réunion dont nous parlons sera tenue aux termes des dispositions de la nouvelle loi, le bill C-231?

M. Vaughan: Nous recevons les communiqués de la Commission comme tout le monde. J'ai pris connaissance de cela hier, quand j'ai reçu le communiqué qui commence ainsi qu'il suit:

> Le règlement concernant les requêtes pour abondon de voies de chemin de fer sous l'empire de l'article 168 de la Loi sur les chemins de fer a été établi par le gouverneur en conseil par le décret du conseil C.P. 1967-569. Ce règlement enjoint à la Commission de considérer les questions mentionnées au paragraphe (3) de l'article 314C lorsqu'elle traite des requêtes pour abandon sous l'empire de l'article 168.

Quand je parle de ces articles, il s'agit donc de dispositions qui font toutes partie de la nouvelle loi sur les transports. N'oublions pas que certains articles de la loi sur les chemins de fer étaient modifiés, mais que d'autres restaient tels quels; il s'agit donc de la nouvelle loi telle qu'elle existe.

Le président: Encore une fois, monsieur Sherman, vous pourriez vous mettre en relation avec le secrétaire de la Commission des transports, puisque cette question l'intéresse particulièrement. Monsieur Cantelon, voulez-vous poser une question complémentaire?

M. Cantelon: Je voulais simplement dire que ce n'est pas ainsi que j'interprète ce qui est fait en vertu du décret du conseil privé. Je me trompe peut-être entièrement; mais j'ai pensé qu'aux termes du décret du conseil l'article 168 de l'ancienne loi s'appliquait encore dans le cas de l'abandon des lignes qui ne sont pas garanties jusqu'au 1er janvier et que la méthode applicable en vertu de l'article 168 de l'ancienne loi serait la méthode à suivre; il va de soi qu'à cause de cela on ne voulait pas dire que la protection accordée à ces régions en vertu de la nouvelle loi s'appliquerait aux régions où des lignes seraient abandonnées.

Le président: Je ne crois pas qu'il soit équitable de questionner le National-Canadien à cet égard, vu qu'il est vraiment en cause. A mon avis, il faudrait s'enquérir auprès du secrétaire de la Commission des transports ou demander la réponse au ministre.

M. Cantelon: Je suis parfaitement de cet avis, monsieur le président, mais je tiens à dire qu'on nous laissait malheureusement entendre que la nouvelle loi s'appliquera encore.

Le président: La Commission pourrait peut-être élucider ce point. Monsieur Schreyer?

M. Schreyer: Monsieur le président, je crois qu'il est juste de demander à M. MacMillan s'il n'est pas vrai que, pendant qu'on préparait la nouvelle législation sur les transports, toutes les demandes d'abandon de lignes ont été suspendues?

M. MacMillan: Pendant que se préparait la législation, aucune demande n'a été étudiée.

M. Schreyer: Bien.

M. MacMillan: Au moment où le réseau garanti a été établi, à toutes fins pratiques, toutes les demandes relatives aux lignes qui apparaissent sur la carte se sont trouvées annulées en vertu de la loi. Les autres demandes sont restées lettre morte. La situation à leur égard est encore exactement la même maintenant qu'elle était à ce moment-là, pour autant que je sache. Nous avons seulement tâché de mettre nos chiffres à jour.

M. Schreyer: C'est précisément ce que je demandais. Actuellement, le National-Canadien n'a présenté de nouveau aucune de ses demandes d'abandon de lignes. Dans le cas des lignes qui se trouvent hors du réseau protégé, aucune n'a été présentée de nouveau et vous n'avez pas fait de nouvelles demandes d'abandon. Est-ce bien cela?

M. MacMillan: En effet.

M. Vaughan: Les demandes relatives aux lignes qui se trouvent hors du réseau protégé sont encore en instance auprès de la Commission. Je veux seulement vous fournir des renseignements, sans parler au nom du National-Canadien; mais, autant que je me rappelle, dans sa déclaration de septembre dernier, alors qu'il a présenté ici la carte du réseau protégé, le ministre a dit que les lignes situées hors de ce réseau relevaient de l'article 168. Le National-Canadien avait présenté de nombreuses demandes à la Commission; mais nous lui avons demandé de ne pas les étudier tant que ne serait pas adopté la mesure législative et les règlements pertinents, s'il en était. Un grand nombre de ces demandes sont maintenant soumises à la Commission depuis un an, deux ans ou plus peut-être; voilà pourquoi, ainsi que l'a dit M. MacMillan, nous revisons actuellement ces demandes pour mettre nos chiffres à jour. La

conférence préliminaire du mois d'août (je n'ai que rapidement pris connaissance de la chose) aurait pour objet, si je comprends bien, de régler l'ordre de priorité, les méthodes et façons de procéder relativement à ces demandes visant l'abandon aux termes des dispositions qui seront adoptées. C'est ce que je comprends.

M. Schreyer: Les demandes ne sont pas de nouveau en instance pour le moment.

M. Vaughan: Encore une fois, nous avons mis les renseignements à jour et nous attendons vraiment pour voir comment l'autorité établie veut procéder.

M. MacMillan: A toutes fins pratiques, le statu quo n'est aucunement changé.

M. Schreyer: Mais, monsieur le président —et je comprends que M. MacMillan n'est peut-être pas en mesure de répondre, à moins qu'il ne veuille donner une opinion,—je crois comprendre qu'aujourd'hui ou demain une séance aura lieu au sujet d'une demande d'abandon présentée par le Pacifique-Canadien, ce qui me paraît violer tout engagement au sujet de...

Le président: Monsieur Schreyer, cette question intéresse le Pacifique-Canadien et la Commission des transports. Je ne crois pas qu'il soit juste de mêler le National-Canadien à cette affaire.

M. Schreyer: Je veux poser une question qui n'a rien à voir avec les embranchements.

Le président: Nous attendrons que M. Korchinski ait posé sa question.

M. Korchinski: Je veux poser seulement une brève question pendant que nous sommes sur le sujet. Selon vous, est-ce que le National-Canadien maintiendra le même service jusqu'en 1975? Si vous vous le rappelez, le ministre a dit que certaines lignes seraient maintenues telles quelles jusqu'en 1975.

M. MacMillan: Les lignes indiquées sur la carte?

M. Kochinski: Les lignes maintenues ou protégées.

M. MacMillan: Je ne suis pas bien certain de comprendre votre question. Il y a deux sortes de lignes. Tout d'abord, nous devons fournir le service, vu que nous ne pouvons l'interrompre à moins que la Commission ne nous y ait autorisés. En second lieu, les lignes qui sont garanties sur la carte doivent fournir exactement le même service. On ne peut dire autrement: le service sera tout aussi bon qu'avant. Nous ferons ce qu'il y a à faire à cet égard. Voilà ce que je veux dire, monsieur le président.

Le président: Messieurs, nous ajournerons la séance jusqu'à 3 heures et demie, immédiatement après la période des questions. Nous commencerons par les relations du personnel et de la main-d'œuvre. Nous passerons ensuite à l'activité du réseau, puis au rapport du vérificateur. Nous espérons terminer tout cela cet après-midi.

SÉANCE DE L'APRÈS-MIDI

Le jeudi 22 juin 1967

• (3.30 p.m.)

Le président: Nous en sommes à la partie du rapport qui a trait aux relations du personnel et de la main-d'œuvre. Les fonctionnaires du National-Canadien ont répondu à une question de M. Deachman. Me permet-on de faire imprimer ce texte en appendice au compte rendu?

M. Deachman: Monsieur le président, s'il n'est pas trop long, on pourrait peut-être en donner lecture. Le Comité serait sans doute intéressé à en prendre connaissance.

Le président: Monsieur MacMillan va en donner lecture et nous passerons ensuite à notre nouveau sujet.

M. MacMillan: Monsieur le président et messieurs, il s'agit évidemment d'estimations. Nous espérons que ces prévisions se réaliseront, mais il s'agit d'estimations. La première denrée est le grain. Il s'agit du transport vers North Vancouver qui, à toutes fins pratiques, c'est l'endroit où va le gros du transport du National-Canadien. Il est question de 5,000 wagons. Nous prévoyons que, vers 1975, ce chiffre sera porté à environ 30,000 wagons. Il y aura donc une augmentation de quelque 25,000 wagons pour le grain. Encore une fois, ce chiffre tient compte des récoltes de blé comme celles que la Commission du blé nous laisse prévoir. Actuellement, nous transportons 9,000 wagonnées de potasse; nous entrevoyons que, vers 1975, ce chiffre sera porté à 40,000. Il y aura donc, en chiffres ronds, une augmentation de 31,000 wagons. Il y a peu de chose à dire au sujet du soufre en ce moment. Nous en transportons un petit nombre de wagonnées; mais il est prévu qu'en 1975 également, nous en transporterons quelque chose comme 7,000 wagonnées. Aujourd'hui, nous transportons très peu de houille sur notre ligne allant vers cette destination; nous prévoyons cependant que, vers 1975, nous en transporterons 20,000 wagons par année. Voilà les renseignements.

M. Deachman: Merci beaucoup de ce que vous avez fait pour nous obtenir ces renseignements. Je crois que ces chiffres indiquent aux députés de la Colombie-Britannique et à ceux des Prairies que des années prospères s'en viennent dans le domaine du transport des denrées en vrac et, pour peu que vos prédictions se réalisent, monsieur, l'Ouest pourra peut-être se tirer d'affaire.

M. Rock: Monsieur MacMillan, encore une fois au sujet de la vitesse future des trains et des relations avec les syndicats ouvriers, vous négociez avec les hauts fonctionnaires du syndicat avant de mettre ces trains rapides en service, afin de régler la question du temps qu'il faut pour faire les voyages et de tenir compte des ententes actuellement en vigueur avec le syndicat.

M. MacMillan: Oui, nous avons étudié la question avec les syndicats du personnel roulant en service entre Montréal et Toronto pendant environ un an, je dirais (peut-être est-ce quelques mois de plus ou de moins qu'un an); les négociations ont porté sur l'utilisation des turbo-trains. Avant cela, il y a eu de longues discussions au sujet de l'introduction du train *Rapido*. Ces conversations se poursuivent. Le syndicat est tout à fait au courant de nos projets et nous avons réglé avec lui toute difficulté qui se posait.

M. Rock: Les difficultés sont aplanies et vous êtes satisfaits du résultat concret?

M. MacMillan: Nous sommes très satisfaits.

M. Jamieson: Monsieur MacMillan, ce matin, j'ai vérifié les changements extraordinaires que vous avez l'intention d'apporter dans le service de North Sydney—Port-aux-Basques. J'ai obtenu deux renseignements contradictoires et je crois que les personnes en cause ont vraiment raison d'être inquiètes. Dans un cas, à la suite d'une réunion tenue à Port-aux-Basques, en février, les hauts fonctionnaires du National-Canadien ont dit qu'il n'y aurait pas de mises en disponibilité; il semblait effectivement qu'on augmenterait le nombre des employés. Depuis lors, un mémoire a circulé. On y disait qu'il y aurait de nombreuses mises en disponibilité. Je sais que vous ne pouvez être au courant de tous les détails de l'exploitation; mais êtes-vous en mesure de dire quelle sera la situation à Port-aux-Basques ou ailleurs à Terre-Neuve par suite de ces changements très révolutionnaires?

M. MacMillan: Monsieur, nous avons traité du problème du personnel résultant des modifications d'exploitation et, je suis certain que vous êtes au courant, nous avons eu des entretiens suivis avec les organisations ouvrières et les employés eux-mêmes, à la fois à Sydney et à Port-aux-Basques. Nous avions placé là-bas un fonctionnaire du personnel chargé de leur fournir de réels services consultatifs. Outre cela, et en collaboration avec le ministère de la Main-d'œuvre ici à Ottawa, nous avons donné des cours à Sydney-Nord pour essayer d'aider ces gens à s'aider eux-mêmes. Bon nombre d'activités de cet ordre sont en cours. Honnêtement, je ne sais rien de cet entretien que vous avez mentionné il y a quelques instants, mais il est inévitable qu'il y ait là un bouleversement car les caractéristiques du mouvement de la circulation vont changer de manière radicale. Encore une fois, nous en arrivons directement à ce qui constitue la politique du National-Canadien pour minimiser les conséquences du changement sur le personnel, pour leur accorder autant d'attention qu'il est humainement possible de leur accorder et pour prendre, en collaboration avec eux, les mesures qui sont en notre pouvoir pour minimiser les conséquences du changement. On leur a offert la possibilité de se transférer de ces localités à d'autres points du réseau, et il est possible que certains le fassent. L'une des difficultés réelles que nous rencontrons souvent est que les gens ne veulent pas se déplacer, ce qui représente pour nous un problème sérieux. Si nous pouvions obtenir d'eux qu'ils déménagent nous pourrions leur procurer un emploi secondaire.

M. Jamieson: Avez-vous actuellement une idée quelconque de ce que pourra représenter le chiffre total de la dislocation, monsieur?

M. MacMillan: Non, je suis désolé, monsieur, car nous ne savons pas. Il se peut qu'il y ait plus d'emplois de remplacements il se peut qu'il y en ait moins. Il se peut qu'il y ait plus de gens que prévu qui subiront une nouvelle formation ou il se peut qu'il y en ait moins.

M. Jamieson: Nous venons de lire la prévision que ce que vous attendez se produira sur la côte ouest, ce qui est très encourageant, comme l'a dit M. Deachman. Y a-t-il d'autres prévisions semblables concernant le taux de croissance de la quantité de marchandises acheminées par Sydney-Nord—Port-aux-Basques dans un proche avenir?

M. MacMillan: Nous savons qu'elle augmentera parce qu'elle a augmenté tous les ans. Année après année elle a augmenté. De combien, franchement je ne suis pas très au courant de la question.

M. Jamieson: Est-ce que le montant de cette augmentation aura beaucoup de conséquences sur le nombre du personnel? En d'autres termes, est-ce que les nouvelles méthodes

vous permettront d'absorber en quelque sorte l'augmentation du trafic sans qu'en fait, vous soyez obligés d'engager à nouveau ou de remplacer les employés qui sont déplacés?

M. MacMillan: Cela peut aider dans une certaine mesure mais pas nécessairement dans la mesure où il s'agit du personnel au complet.

M. Jamieson: Autrement dit, les nouvelles méthodes vous permettront de tenir compte, ou de faire face à une augmentation assez considérable sans avoir à augmenter la main-d'œuvre?

M. MacMillan: Je pense que c'est exact.

M. Jamieson: Merci.

M. Schreyer: Monsieur MacMillan, je sais que depuis l'application du Régime de pension du Canada, il y a eu pas mal de conflits et de désaccords entre le National-Canadien et certaines des organisations d'employés. A l'heure actuelle, ce problème a-t-il été plus ou moins résolu ou bien donne-t-il encore lieu à des contestations?

M. MacMillan: Je vais demander à M. Toole de s'étendre plus longuement sur ce que je vais dire. Au début, lorsque nous devions faire face au problème nous avons fait une proposition à notre organisation concernant la coordination et elle l'a rejetée. Puis, après un certain laps de temps, au cours duquel les employés lui ont accordé un examen supplémentaire, je crois me rappeler qu'ils ont changé d'avis et qu'ils ont adopté le plan de coordination. Je demanderai à M. Toole de me corriger ou de vous donner une autre réponse à ce sujet.

M. Toole: Ce que dit M. MacMillan est parfaitement exact. A l'heure actuelle, il n'y a rien qui soit en suspens avec les employés.

• (3.40 p.m.)

M. Schreyer: C'était vraiment là le point principal de ma question; elle concernait la situation actuelle.

J'ai remarqué qu'à la page 15 qu'en indiquant la répartition des prestations de pension versées par le National-Canadien à la fois par l'intermédiaire de son propre régime et par celui du régime de pension du Canada il y a une différence de $10.1 millions environ, car le tableau indique une dépense totale de $55.4 millions et le paragraphe explicatif qui suit immédiatement le tableau indique un total de $45.3 millions.

M. MacMillan: Je pense que vous avez raison mais vous avez pris la mauvaise colonne. Je crois qu'elle comporte une erreur typographique. Je crois que les chiffres de comparaison sont $45.2 millions qui figurent à la troisième ligne de l'état au sommet de la page, mais le texte indique le chiffre de $45.3 millions. A quoi cela est dû je l'ignore. La nuit dernière j'ai posé des questions à ce sujet et je n'ai pas encore obtenu de réponse satisfaisante. A mon avis, il y a une erreur de typographie.

M. Schreyer: Il y en a d'autres qui passent par les mêmes fonds, des petites choses comme les employés du Royaume-Uni par exemple.

M. MacMillan: Cela fait $100,000.

M. Schreyer: Monsieur le président, ma prochaine question concerne les activités des systèmes et je ne sais pas si vous voulez traiter cela maintenant?

Le président: Y a-t-il d'autres questions concernant les relations avec le personnel et la main-d'œuvre? Alors nous passons aux Activités des systèmes.

M. Schreyer: Monsieur le président, en ce qui concerne la page 17 et l'explication qui y est donnée sur le développement des télécommunications au sein du National-Canadien, ce dernier a-t-il un intérêt autre qu'un intérêt théorique au développement actuel grâce auquel le ministère des Transports mène ses études sur les systèmes de l'espace national et des communications par satellites.

M. MacMillan: Oui, nous nous y intéressons essentiellement parce que toutes les indications montrent que cela constitue la manière selon laquelle les communications seront administrées au fur et à mesure que nous avancerons. Il est inévitable qu'au cours des années à venir la situation soit ainsi. Bien qu'il ne puisse y avoir de domaine de comparaison je pense que les satellites en sont à l'heure actuelle au même niveau que la science des micro-ondes il y a dix ou douze ans. Il semble que ce soit la méthode de l'avenir et nous avons très certainement intérêt, dans ce domaine, à progresser avec le temps.

M. Schreyer: Le National-Canadien s'intéresse-t-il au type ou au mode d'exploitation d'un système de réseau de cet ordre.

Le président: Monsieur Schreyer, les télécommunications du *CNTT* et de la Compagnie du Téléphone Bell du Canada ont présenté un mémoire concernant le réseau de communications par satellites. Vous l'a-t-on distribué?

M. Schreyer: J'ai reçu de nombreux documents dernièrement.

Le président: Est-ce que certains d'entre eux se rapportent à cette présentation particulière? Le mémoire pose le problème de l'exploitant. Il n'a peut-être pas été distribué au

présent Comité. Ce document a pour titre: Le système canadien de communications par satellites par le système téléphonique transcanadien et les télécommunications *CN-CP*. Je me demandais s'il était possible qu'il soit distribué à tous les membres du Comité. Il ne traite pas de votre problème particulier, mais d'un sujet entièrement nouveau qui, je l'espère, sera porté devant le présent Comité. Nous sommes en train de l'étudier. Le *CN* pourrait nous présenter un mémoire à ce moment-là. Monsieur Schreyer, avec tout le respect que je vous dois, j'estime que ce serait un effort stérile à cette époque.

M. Schreyer: Je ne le présentais que pour façon de préléminaire et si vous nous donnez l'assurance que M. MacMillan . . .

Le président: Je vous donnerai l'assurance que le mémoire sera distribué à tous les membres du Comité.

M. MacMillan: Je peux vous dire qu'il est tellement récent que je ne l'ai pas encore lu. Il a été publié il y a quelques jours seulement.

M. Schreyer: Monsieur le président, je renonce à poser d'autres questions sur ce point. J'ai une question en trois parties concernant la *Canadian National Steamships*. Puis-je poursuivre maintenant?

Le président: Oui.

M. Schreyer: Monsieur le président, je pose ces questions au nom d'un de mes collègues qui se trouve dans un autre Comité. Est-ce que la *Canadian National Steamships* envisage l'exploitation d'un nouveau navire de croisière le long de la côte du Pacifique de Vancouver à l'Alaska?

M. MacMillan: Pas pour l'instant.

M. Schreyer: A l'heure actuelle il n'y en a qu'un?

M. MacMillan: Juste un, le *Prince George*.

M. Schreyer: Pouvez-vous nous dire, monsieur, si cette entreprise particulière est rentable?

M. MacMillan: Oui, elle l'est.

M. Schreyer: Bien que vous ayez répondu en partie à ma prochaine question, le National-Canadien envisage-t-il d'acquérir un autre navire aux fins de croisières d'hiver dans la région d'Hawaï et autre?

M. MacMillan: Non, mais ce qui peut avoir provoqué cette question est que de temps en temps nous avons envisagé d'utiliser le *Prince George* dans un service de croisière d'hiver, non pas en Orient mais dans le Golfe du Mexique et dans des mers plus australes. Il a été à Seattle plusieurs fois. A l'époque de la Foire mondiale de Seattle, par exemple, il y a effectué plusieurs voyages. Comme je l'ai dit, nous avions envisagé de l'envoyer plus loin mais nous n'en avons rien fait.

M. Schreyer: Vous diriez donc que l'analyse économique de la question a révélé que cela n'était manifestement pas réalisable?

M. MacMillan: A cette époque, ce fut notre conclusion, oui. Il faudrait, par exemple, qu'on lui installe l'air conditionné, et il faudrait procéder à des modifications qui, à notre avis, seraient tellement importantes qu'elles rendraient ce service non rentable.

M. Schreyer: Merci.

M. Bell (Saint-John-Albert): Monsieur MacMillan, êtes-vous au courant des projets que les Télécommunications du *CN* et du *CP* doivent fusionner, amalgamer ou fermer les divers bureaux de vente du pays. Pour être honnête, la raison pour laquelle je pose cette question est due à la situation de Saint-Jean (Nouveau-Brunswick). Nous avons là-bas des bureaux du *CN* et du *CP* et le bruit a circulé que le personnel des deux bureaux va fusionner pour ne former à l'avenir qu'un seul bureau, et je voudrais en savoir davantage à ce sujet. Le ministre a démenti à la Chambre que quoi que ce soit se produise actuellement. La raison principale pour laquelle je me renseigne à cet égard est que je m'inquiète pour l'avenir du personnel à cet endroit, et j'estime que c'est un point important. Je suis entièrement d'accord pour réaliser des économies si cela rime à quelque chose mais je voudrais savoir si l'on s'occupera des employés du *CN* qui sont affectés par ces fusions et ces amalgamations à Saint-Jean ou n'importe où ailleurs.

M. MacMillan: Pour répondre à la première partie de votre question, la méthode qui consiste à fermer un bureau télégraphique et à laisser l'autre en fonctionnement a été appliquée très progressivement dans l'ensemble du Canada depuis quelques années, et cela est devenu nécessaire en raison de la diminution de la circulation des messages. Le télétype et particulièrement le Télex qui est un service de location que nous fournissons, ont absorbé une part tellement importante des messages d'ordre commercial ou personnel qu'il ne reste vraiment que très peu d'opérations de cette nature. Pour pouvoir continuer, nous avons mis au point ce programme. C'est un programme à long terme, très progressif. Je ne pourrais pas vous dire quand nous avons fait le dernier message ou dans le cas qui nous intéresse où il a été transmis. Je crois que c'était à la tête des lacs. En ce qui concerne nos employés qui seraient affectés par une

opération de cet ordre encore une fois nous ne les mettrions pas du tout à la rue; nous leur offririons la possibilité de se replacer au sein de la famille, et, si possible, dans l'endroit même où le bureau télégraphique se trouvait. Il se peut qu'il soit indispensable qu'ils passent de la branche des télécommunications à un bureau de ventes ou un département d'exploitation, mais là s'arrêterait la portée du démembrement.

M. Bell (Saint-John-Albert): Ils seront peut-être obligés de quitter la région également?

M. MacMillan: C'est une possibilité, ou bien ils peuvent choisir de le faire.

M. Chatwood: J'ai plusieurs questions à poser mais la première se rapporte au point que M. Bell nous a exposé. Est-il exact que le télégraphe est en train de tomber en désuétude?

M. MacMillan: C'est exact.

M. Chatwood: Il serait donc exact de supposer que dans cinq ou dix ans, il serait pour ainsi dire inconnu?

M. MacMillan: Je ne voudrais pas fixer la date de sa disparition de manière trop précise, mais c'est un moyen de communications de moins en moins utilisé.

M. Chatwood: A la page 17 (*texte anglais*) vous mentionnez les communautés supplémentaires qui ont été branchées sur les réseaux téléphoniques. Dans le dernier paragraphe vous mentionnez la province de Terre-Neuve et un système de micro-onde à canal permettant la communication simultanée de 300 voix. Vous parlez de rattacher une communauté au réseau téléphonique. Dans bien des cas, cependant, il n'y a qu'un téléphone pour toute la communauté. Avez-vous une base qui vous permette de décider si vous allez installer un service téléphonique complet pour une communauté, ou uniquement une cabine publique.

M. MacMillan: Je pense que les règles commerciales ordinaires s'appliquent à cela. Je croyais que vous alliez m'interroger sur certains des appareils grâce auxquels les appels venant de l'extérieur sont acheminés mais pas les appels venant de l'intérieur, et dans certains endroits nous avons la situation inverse. Cependant, les cas où le service est limité sont de moins en moins fréquents et ils sont traités avec la plus grande compétence.

M. Chatwood: Je ne veux pas m'avancer trop avant dans ce problème mais cela se produit dans diverses petites localités.

J'ai une question sous Services maritimes à la page 21 (*texte anglais*) concernant les caboteurs qui desservent les côtes de Terre-Neuve et du Labrador. Bien que je me rende compte que ces navires transportent à la fois des marchandises et des passagers, il y a plus d'offres de passagers qu'ils ne peuvent en prendre. En décembre passé, bien que l'horaire n'est pas été fixé pour l'été, ils ne pouvaient pas prendre de réservations parce qu'il y avait plus de gens qu'il ne l'avait prévu. Envisagez-vous d'augmenter la capacité du service de passagers de première classe ou du service touristes dans l'ensemble de cette région.

M. MacMillan: Le problème est constamment à l'étude et il est grandement influencé, en ce qui concerne les ports de Terre-Neuve, par la possibilité que ces derniers soient reliés par des routes, ce qui permettrait ainsi de desservir le public. Mon opinion est que cela se produira inévitablement. Les caboteurs transportent essentillement des marchandises parce que c'est ce qui leur permet de vivre. Nous offrons des installations pour accueillir les passagers mais ce n'est pas le type d'installations que nous aimerions avoir. En réalité, nous devons faire un compromis.

M. Chatwood: Je ne pensais pas que vous aviez des projets mais je voulais vous poser la question. Vous n'envisagez pas d'avoir un bateau destiné uniquement aux passagers, de type touristes.

M. MacMillan: Non, pas pour l'instant.

M. Chatwood: Et on peut supposer que ce ne serait pas rentable.

M. MacMillan: C'est exact.

M. Chatwood: Monsieur le président, ce sont les seules questions que j'avais à poser.

M. Jamieson: Pour en revenir à ce que j'ai dit ce matin, l'exploitation du navire côtier à Terre-Neuve est également subventionnée ou payée en partie; vos déficits sont couverts par la Commission maritime?

M. MacMillan: Même chose. Elle ramasse tous les revenus et paie toutes les dépenses. Autrement dit, elle nous verse la différence entre les deux. C'est juste.

M. Jamieson: Est-ce que je me trompe lorsque je déduis de ce que vous avez dit ici et de ce que d'autres représentants du *CN* ont dit à d'autres occasions, que vous aimeriez autant abandonner le cabotage, si vous le pouviez, grâce à ce prolongement de la route et le reste?

M. MacMillan: Je crois que c'est vrai, oui. Nous pensons que le service serait meilleur.

M. Jamieson: Tout à fait en dehors du service de bac à travers le golfe, savez-vous quelle somme représente le service de cabotage?

M. MacMillan: Non, je ne le sais pas, je le regrette.

M. Korchinski: J'ai une question au sujet des télécommunications, bien qu'elle puisse paraître tout à fait théorique pour l'instant. Dans quelle mesure le *CNR* s'occupe-t-il de télévision? Dans votre rapport vous dites:

> Les réseaux de télévision du Sud de l'Ontario, de Terre-Neuve et du Québec ont été modifiés pour permettre la transmission en couleurs.

Si vous vous occupez principalement de la transmission de messages, qu'avez-vous à voir avec la couleur?

M. MacMillan: Nous ne faisons pas de transmission de télévision, cette télévision n'est pas nôtre. Nous louons les installations à Radio-Canada et à CTV, ces dernières s'en servent pour leurs émissions télévisées.

Le président: Monsieur Korchinski, c'est comme la Compagnie du Téléphone Bell, le *CNR* loue ses lignes à la télévision par câble.

M. MacMillan: Nous leur louons les installations et nous mettons certaines possibilités à leur disposition qu'elles doivent payer, qu'elles s'en servent ou non. La qualité des installations doit être améliorée à mesure que la transmission est plus complexe. Au bas de l'échelle, on trouve le signal télégraphique, puis lorsque nous passons à la transmission de la voix, il est nécessaire de disposer d'installations améliorées, puis nous passons à la radio et éventuellement, à la télévision pour en arriver en haut de l'échelle à la télévision en couleurs.

M. Allmand: Monsieur MacMillan, ma question se rapporte aux propriétés immobilières ou au développement industriel. Avez-vous eu d'autres entrevues avec la ville de Montréal au sujet du développement du réseau du métro sous la montagne à partir de la Gare centrale. A-t-on fait le moindre progrès au cours de l'année écoulée?

M. MacMillan: Non, on n'en a fait aucun.

M. Allmand: N'y a-t-il à présent aucun projet, ne va-t-on pas y installer une ligne de métro?

M. MacMillan: Je crois qu'il y a eu une telle activité à Montréal avec l'Expo et tout le reste que c'est une question qui n'a pas été activement discutée.

M. Allmand: Au bas de la page 20 de votre rapport (texte anglais), vous signalez que la *Terminal Tower Corporation* a construit un bâtiment juste à côté de l'Hôtel Reine Élizabeth. Un certain nombre d'étages de ce bâtiment sont-ils utilisés pour les bureaux du *CNR*?

M. MacMillan: Oui, c'est exact, je crois que nous avons cinq étages. Ce bâtiment a été construit entre l'immeuble de l'aviation et le mur Est de l'Hôtel Reine Élisabeth. Il a été construit sous bail emphythétique d'une durée de 99 ans et, si mes souvenirs sont exacts, nous disposons de cinq étages pour nos bureaux dans la partie supérieure du bâtiment.

M. Allmand: J'ai lu des articles dans les journaux de Montréal, d'après lesquels on prévoit de mettre en valeur le terrain du *CNR* au Sud de la rue Saint-Antoine. S'occupe-t-on activement de ces projets?

M. MacMillan: Oui, des discussions sont en cours, cependant rien n'a été fixé et je ne pourrais vraiment pas dire grand-chose à ce sujet. Nous voudrions mettre en valeur tous nos terrains de chaque côté de ce que nous appelons la grande ligne,—il s'agit des voies pénétrant dans la gare.

M. Allmand: Merci.

M. Pascoe: Monsieur le président, la page 18 du rapport (texte anglais) indique un excellent revenu net de $386,483 pour les hôtels gérés par le *CN*. Est-ce que chaque hôtel du *CNR* réalise un bénéfice? Je me souviens que certains d'entre eux n'en faisaient pas à un moment.

M. MacMillan: Monsieur Pascoe, je ne suis pas certain qu'ils en fassent tous en ce moment. Le problème vient du fait que la comptabilité de nos hôtels est conforme aux classifications de la Commission des transports. Je suis certain que vous vous souvenez de notre programme de modernisation des hôtels en cours, en conséquence certaines des dépenses consacrées entièrement à la rénovation des hôtels figurent dans les comptes comme frais d'exploitation et non comme immobilisations financières, les résultats s'en trouvent déformés. Il y en a quelques uns qui sont déficitaires, si vous voulez.

M. Pascoe: Peut-on se permettre de demander comment s'en tire l'Hôtel Bessborough?

M. MacMillan: Le Bessborough est l'un de ceux auxquels j'ai fait allusion. La perte nette pour le Bessborough en 1966 a été de $165,-766.

M. Pascoe: Cela était-il surtout dû à la rénovation?

M. MacMillan: Oui, dans une très large mesure.

M. Pascoe: Monsieur le président, je voudrais seulement poser une question de plus. Au sujet du Mid-Town Plaza à Saskatoon, c'est un projet uniquement *CNR*, comment progresse-t-il?

M. MacMillan: C'est un projet uniquement *CNR* situé sur un de nos terrains. Vous vous souviendrez, encore une fois, que c'était notre gare de triage en ville. Nous avons conclu un accord et nous nous sommes retirés du cœur de la ville et nous avons fini par accepter une proposition avancée pour la réalisation de la première étape, et les travaux ont commencé. Puis le constructeur s'est trouvé en difficultés en raison de restrictions du crédit.

M. Pascoe: Restriction de crédit.

M. MacMillan: C'est exact. Les travaux ont ralenti, mais je suis heureux de pouvoir vous annoncer que ces difficultés ont été résolues et, à ma connaissance, la construction avance à grand train.

M. Orlikow: Monsieur MacMillan, je suis certain que tous les membres du Comité seront de mon avis lorsque je dirai que les améliorations des hôtels du *CNR* sont impressionnantes. M. Schreyer et moi, nous avons passé une bonne partie de la dernière fin de semaine au Fort Garry à Winnipeg, cet hôtel est tellement amélioré qu'il en est méconnaissable.

Monsieur MacMillan, une fois que vous aurez signé l'accord avec la société Hilton pour la gestion des hôtels, est-ce que vous n'aurez plus rien à voir avec le détail de leur exploitation?

M. MacMillan: Nous ne l'exploitons pas mais nous sommes dans une position qui nous permet d'avoir une très grande influence en ce qui concerne les normes et les choses de cet ordre. Si nous ne les aimons pas, eh bien nous aurons beaucoup à dire.

M. Orlikow: Et en ce qui concerne les relations avec les employés?

M. MacMillan: Non; ce ne sont pas nos employés.

M. Orlikow: Je m'en rends compte et si vous me dites que vous ne pouvez rien faire pour ça j'en resterai là.

Je sais qu'à l'Hôtel Reine Élizabeth et à l'Hôtel Vancouver, bien que cela ait été changé parce que le *CBRT* qui représente les employés de l'Hôtel Vancouver s'y sont fortement opposés, les employés doivent signer une formule qui autorise la direction non seulement à fouiller leurs placards dans l'hôtel, ce que je crois est assez courant, mais aussi à fouiller leurs maisons. J'estime que c'est une violation assez importante des droits individuels des gens.

M. MacMillan: Je crains de ne pas être au courant de cela, mais je serais très surpris si tel était le cas. J'ajouterai que les employés du Reine Élizabeth sont représentés par l'un des plus grands syndicats en Amérique du Nord et je crois qu'ils sont bien représentés.

M. Orlikow: Monsieur MacMillan pourriez-vous prendre note d'étudier la question pour que l'année prochaine, lorsque vous viendrez ici, vous puissiez nous dire que la méthode a été modifiée, si vous vous rendez compte que cela existe bien.

M. MacMillan: Avec plaisir.

M. Deachman: Monsieur MacMillan, je voudrais poser quelques questions au sujet du pont et du tunnel que le National-Canadien est en train de construire pour rejoindre la rive nord du port de Vancouver.

Je pourrais dire pour commencer, comme vous le savez je crois, que la nouvelle que ce pont traverserait là attéra et consterna beaucoup de gens de Vancouver qui avaient pensé, qu'avec la construction du pont *Second Narrows* et la mise en valeur de la zone, nous ne serions pas obligé d'avoir sous les yeux un autre pont sur le *Second Narrows* et trois ponts sur le port.

Lorsqu'on a pu obtenir des dessins du pont et que nous nous sommes rendus compte que ce que nous voyions était une travée mobile démodée, la consternation fut encore plus grande, et à Vancouver on se demanda pourquoi il fallait construire cette bizarre travée mobile désuette pour remplacer ce qui constituait déjà une antiquité. On remarqua que le nouveau pont ressemblait beaucoup à l'ancien. Nous nous sommes demandés, à notre grande consternation, ce qui se produirait s'il y avait des pannes dans cette travée mobile et comment elle soutiendrait le trafic de Port Moody, qui est en train de devenir une zone importante de chargement en vrac. Vous pouvez vous rendre compte pour quelle raison je pose ces questions aujourd'hui. J'espère que vous nous donnerez toutes les explications possibles car les gens exigent de savoir comment on en est arrivé là.

M. MacMillan: Je commencerais par vous répondre en vous renvoyant au trafic qui selon nos prévisions sera acheminé vers la rive nord. Je suis convaincu que vous êtes personnellement très au courant de l'itinéraire détourné que nous sommes actuellement obligés de suivre pour atteindre la rive nord: nous devons emprunter le *Great Northern* jusqu'à la rive sud et là, passer sur le *CNR*, et nous créons un problème de circulation très grave à résoudre.

La question était: Comment pouvons-nous atteindre la rive nord? La solution invoquée par la plupart d'entre nous était un tunnel sous *Burrard Inlet*. Après étude du projet, nous nous sommes rendus compte que la profondeur du tunnel devrait être telle que nous serions obligés de repartir beaucoup plus au Sud afin d'atteindre le niveau du tunnel, et

bien que cela puisse être fait, d'un point de vue technique il n'est pas possible de ressortir du tunnel sur la rive nord parce qu'il est nécessaire de remonter. Encore une fois, l'évaluation du prix de revient d'une pareille installation était très élevée. Nous avions ensuite le problème de franchir l'eau, et cela nous plaçait directement sous la juridiction de la Loi sur la protection des eaux navigables, du Conseil des ports nationaux et de la Commission canadienne des transports et on a établi une série de projets qui ont été présentés à ces trois organismes. Le résultat fut que les projets ont été modifiés. La travée mobile, par exemple, a été très élargie et considérablement élevée, et c'est selon ces conditions que l'on nous accorda l'autorisation de poursuivre.

Nous avons étudié l'ensemble de la question de l'accès à la rive nord et elle a été encore discutée dans sa totalité avec des organismes représentatifs à Vancouver.

Lorsque le projet a été publié (il est évident qu'il s'agit d'un pont de chemin de fer) on enregistra des réactions à Vancouver. Je crois que deux organisations sont entrées en contact avec nous à ce sujet. A l'époque, nous avons envoyé les ingénieurs à Vancouver pour étudier les problèmes de conception avec ces organisations; le résultat a été qu'elles m'ont écrit des lettres très aimables nous remerciant de notre coopération mais exprimant leur déception qu'il n'ait pas été possible de construire un pont un petit peu plus agréable à contempler. La difficulté réelle est que si nous transportons des tonnages de l'ordre qui, nous le savons, sera exigé, le pont devra être d'une construction très solide. Je crois que la travée élévatrice en est la partie la plus mauvaise. Sa taille et celle des piliers résultent des ordres qui nous ont été imposés d'après lesquels la travée doit être aussi large qu'elle l'est et doit s'élever à la hauteur voulue. Je crois que c'est la travée mobile la plus importante au monde. Sa largeur est de loin supérieure à la largeur ordinairement prévue pour un canal de cette dimension. Nous ne pouvons pas envisager une expérience semblable à celle que nous avons connue avec le vieux *Second Narrows Bridge* qui a été heurté deux ou trois fois dans son existence par des bateaux et mis hors service.

• (4.10 p.m.)

M. Deachman: La zone en amont de la travée mobile comprend les nouveaux docks de chargement en vrac du *CPR* ainsi que les installations terminales des pipe-lines qui débouchent sur la côte?

M. MacMillan: C'est exact.

M. Deachman: Si la plus grande travée mobile du monde devait se coincer, ce qui arrive aux travées mobiles partout ailleurs, les grandes installations de chargement en vrac au-dessus de la travée se trouveraient bloquées par la nouvelle travée mobile. Au cours de l'audience tenue en vertu de la Loi sur la protection des eaux navigables, il y a eu des protestations concernant ce que vous étiez en train de faire?

M. MacMillan: Ce que vous dites est vrai, si cela se produit. Nous ne pouvons qu'espérer que cela ne se produise pas. Je crois que le vieux pont qui avait une tarvée mobile très petite, a été construit, vous en savez plus que moi à ce sujet, quelques années avant 1920. Si ma mémoire est exacte il a été heurté une fois, avant qu'il se soit terminé et encore une fois quatre ou cinq années plus tard. Pendant la période où nous l'avons exploité il n'a pas été heurté une seule fois. Cela s'est produit trois fois en 40 ans, mais étant donné que cette travée est virtuellement deux fois plus grosse que l'ancienne, nous ne devrions pas avoir ce genre de problème.

M. Deachman: Monsieur le président, je n'ai pas encore terminé et je n'ai pas encore épuisé tout mon temps de parole.

Le président: Votre temps de parole est épuisé, monsieur Deachman, mais je vous autorise à poser une dernière question.

M. Deachman: J'espérais obtenir une réponse à ma question concernant le fait de savoir si oui ou non il y a eu des protestations de la part des chargeurs en vrac qui travailleront en amont de la travée, à l'époque de la demande en vertu de la Loi sur la protection des eaux navigables.

M. MacMillan: Je vous prie de m'excuser, je n'ai pas évité la question, je ne l'ai pas entendue.

Je ne me souviens pas si ces protestations ont été officiellement soumises, mais je sais qu'il y a eu des protestations de la part des intéressés au chargement en vrac.

M. Deachman: Ainsi il y a eu des protestations contre la construction de ce pont qui nuirait à l'une des plus grandes installations de chargement en vrac au Canada?

Le président: On a déjà répondu à cette question, monsieur Deachman.

M. Deachman: Monsieur, est-ce que l'on a étudié la possibilité de construire une chaussée à travers l'Indian Arm?

M. MacMillan: Oui.

M. Deachman: Pourquoi le projet a-t-il été abandonné?

M. MacMillan: Ce n'est pas nous qui l'avons fait, mais un autre organisme. Il aurait fallu construire un grand tunnel parce que, si vous

vous rappelez la configuration du terrain immédiatement à l'est de l'Indian Arm, la montagne descend jusqu'à la mer et il aurait fallu procéder à des excavations. Le tunnel aurait été très long et l'Indian Arm lui-même est très large, profond et soumis à de fortes marées. Les difficultés provenant des marées étaient beaucoup plus complexes que celles posées par le *Second Narrows*.

M. Deachman: Je ne suis pas sûr que ce soit là une explication assez satisfaisante des difficultés d'ordre technique qui se présentent, mais je laisserai le sujet.

M. O'Keefe: Monsieur le président, connaissant votre indulgente patience je voudrais poser une seule question à M. MacMillan.

Le président: A condition, monsieur O'Keefe, que vous ne le préfaciez pas d'une longue thèse.

M. O'Keefe: C'est au sujet, monsieur MacMillan, du Newfoundland Hotel à St. John's, à qui je crois on a donné le nouveau nom d'Hôtel Newfoundland. A-t-on songé récemment à agrandir cet hôtel qui est je pense l'une des rares exploitations de ce genre à donner lieu à des profits?

M. MacMillan: En premier lieu, monsieur O'Keefe, ce n'est pas une des rares et je me dois d'apporter la correction. Nous avons de temps à autre songé à agrandir cet hôtel mais, comme vous le savez, plusieurs nouveaux hôtels ont été construits et nous ne sommes pas vraiment sûrs qu'il serait actuellement approprié de procéder à des travaux d'agrandissement.

M. O'Keefe: L'hôtel n'est-il pas toujours rempli?

M. MacMillan: Je pense que c'est ainsi.

M. O'Keefe: Ne serait-ce pas une raison suffisante?

M. MacMillan: Non. Dans l'histoire d'un hôtel, vient un moment où ce serait commettre une erreur que de l'agrandir. L'exploitation d'un hôtel est une question d'équilibre. Les chambres doivent équilibrer les services de salles à dîner et autres. Plusieurs hôtels qui constituaient des exploitations très profitables sont devenues déficitaires à la suite d'agrandissement. C'est une bonne exploitation. Nous en sommes très satisfaits et fiers.

M. O'Keefe: Dois-je comprendre qu'il ne sera jamais question de l'agrandir?

M. MacMillan: Je ne serais pas aussi catégorique. Tout ce que je puis vous dire en ce moment est que nous ne prévoyons pas son agrandissement.

M. Schreyer: Monsieur MacMillan, si vous ne l'avez pas fait au cours des dernières années, pourriez-vous nous décrire un peu la nature des ententes qui existent entre le National-Canadien et la société Hilton, et en particulier les ententes relatives au bail ou au loyer. Est-il fondé sur un pourcentage du revenu brut ou sur la superficie ou quoi que ce soit d'autre? Si vous avez déjà répondu à pareille question les années précédentes nous pourrons le retrouver dans les procès-verbaux.

M. Vaughan: Je crois que l'on a déjà donné ces détails il y a quelques années et à diverses reprises lors de nos comparutions devant le Comité nous avons exposé les ententes conclues avec la société Hilton, les dispositions, les normes, le partage, etc.

M. Schreyer: Je n'ai qu'une autre question. Est-ce qu'il y a eu des modifications importantes à ces ententes au cours des deux dernières années?

M. MacMillan: Je ne crois pas qu'il y ait eu aucune modification.

M. Schreyer: Une autre question, monsieur le président. Monsieur MacMillan, le National-Canadien serait-il en cause dans le litige relatif à la construction du Chemin de fer du Grand lac de l'Esclave? La cause serait-elle *sub judice* actuellement?

Le président: Que vient faire ici cette question?

M. Schreyer: Simplement, monsieur le président, que je ne vois pas en quelle autre occasion je pourrais la poser

Le président: Ni moi non plus, monsieur Schreyer.

M. Schreyer: Je crois qu'elle est importante. Sept entrepreneurs sont en cause. On a dit qu'il y a eu des pertes de plusieurs millions de dollars et que deux ou trois entrepreneurs ont fait banqueroute. Je voudrais savoir si la question est *sub judice*. Sinon j'aurais une ou deux questions à poser.

M. MacMillan: Je ne suis pas tout-à-fait au courant de la situation, mais si la cause n'est pas encore devant les tribunaux je suis sûr qu'elle y viendra.

Le président: Je crois que c'est suffisant à ce sujet, monsieur Schreyer.

M. Bell (Saint John-Albert): Monsieur le président, j'aimerais explorer plus à fond la question de l'exploitation des hôtels. Pourriez-vous, monsieur MacMillan, ajouter quelque chose à ce que vous nous avez dit et nous parler de vos projets? Au sujet de l'agrandissement du Château Laurier, par exemple? Au sujet aussi de nouveaux hôtels à Toronto et à Moncton? Nous n'avons pas d'hôtel du National-Canadien au Nouveau-Brunswick. Nous aimons le National-Canadien et nous nous demandons ce qui se produit. Que pensez-vous de l'hôtellerie? Le Pacifique-Canadien semble

s'orienter vers l'exploitation et l'administration sur une grande échelle en hôtellerie. Comme société qu'en pensez-vous? Est-ce que les profits que vous avez mentionnés sont encourageants? Y aurait-il des profits plus importants à recueillir si vous y placiez plus d'argent? Quel est le fond de l'affaire?

M. MacMillan: La meilleure réponse je crois est qu'il y a trois ou quatre ans nous avons soigneusement réétudié notre situation relativement à l'hôtellerie et nous avons décidé à ce moment de mettre sur pieds un programme d'assainissement et d'expansion de notre commerce d'hôtellerie et d'y consacrer tout ce que nous pouvions. Nous l'avons fait. Je crois que les chiffres que vous voyez cet après-midi en sont le résultat. C'est ce que nous en pensons.

Nous nous intéressons aussi à l'administration d'hôtels qui appartiennent à d'autres personnes. Actuellement nous sommes en pourparlers à ce sujet, mais je ne peux en dire plus.

Quant à Moncton, nous avons eu je crois deux propositions différentes relatives à la construction d'un hôtel dans cette ville, mais pour une raison our pour une autre ces propositions n'ont pas abouti. Vous savez naturellement qu'au début nous avons participé au financement de l'Admiral Beatty Hotel et que c'est à cause de notre participation que l'hôtel a pu être construit. Je pense que nous avons encore quelques intérêts résiduels dans l'Admiral Beatty.

M. Bell (Saint John-Albert): Vous n'avez pas de projets de grande envergure dans l'industrie de l'hôtellerie?

M. MacMillan: Non, pas en ce moment.

M. Bell (Saint John-Albert): Puis-je poser une autre question au sujet de l'évolution industrielle et des immeubles. Votre bilan comporte-t-il des chiffres individuels qui nous permettraient de nous rendre compte du succès de vos placements dans ce domaine? Possédez-vous des données qui permettent d'illustrer vos succès? Je sais que dans plusieurs cas il existe des ententes, mais jusqu'à quel point ont-elles été profitables, surtout lorsque sont en cause des propriétés dans lesquelles je présume les contribuables ont un certain intérêt aussi indirect qu'il puisse être en ce moment?

M. MacMillan: Je ne sais pas si nous avons préparé un exposé de cette nature. Je croirais plutôt que nous ne l'avons pas fait. Je peux dire que Place Ville-Marie est un exemple parfait. Selon nous, nous avons fait une très bonne transaction et le résultat a comme constitué un aimant qui a attiré la construction de ces autres édifices. Celui dont il était question il y a un moment, le Terminal Tower a été construit grâce à la concentration de population qu'a amenée Place Ville-Marie. Place Bonaventure à l'arrière de la gare en fait aussi partie. Ces édifices sont tous dans la même catégorie. Ils sont tous construits sur des terrains propriétés de la société, en vertu d'un bail emphytéotique qui nous permet de retirer un loyer de base, tandis que l'exploitant assume une grande partie des impôts fonciers et l'ensemble des impôts sur le bâtiment lui-même. Nous recevons un certain pourcentage des profits nets. L'utilisation de ces profits est remis dans l'avenir à cause de la dette hypothécaire, mais cette dette sera un jour remboursée et à ce moment les fruits de notre travail seront tangibles. Les 99 ans écoulés, tout prend fin et nous revient. C'est fondamentalement la situation. C'est aussi la situation relative à nos exploitations de Moncton, Campbellton, Saskatoon, Edmonton et à plusieurs autres endroits aux pays et tout s'est bien passé. Dans certains cas les fruits ne sont pas encore tangibles aujourd'hui et ne le seront pas encore avant 20 ou 25 ans mais les années passant, pour une société comme la nôtre qui jouit d'une existence perpétuelle, ces placements deviendront très intéressants.

M. Bell (Saint John-Albert): Je voudrais savoir où cela pourrait paraître dans le bilan. Il serait peut-être mieux d'abandonner le sujet. Ma question est la suivante: si vous possédez des terrains qui ont de la valeur dans le centre de la ville par exemple vous informez les intéressés que vous voudriez mettre en valeur ces terrains pour plusieurs raisons au nom de la société et de la communauté. Une entente est ensuite conclue au sujet des terrains. Est-ce qu'il y aurait alors vente du terrain à une personne ou signature d'un bail à long terme à certaines conditions?

M. MacMillan: Il s'agit ordinairement d'un bail de 99 ans.

M. Bell (Saint John-Albert): Et si vous avez besoin de locaux, vous les louez de l'exploitant?

M. MacMillan: Nous l'avons fait souvent. En d'autres circonstances nous incluons nos locaux dans l'ensemble du plan.

M. Bell (Saint John-Albert): Quant au bilan, ces données paraîtraient à la gestion des immeubles ou dans quelque poste de cette nature?

M. MacMillan: C'est exact. Je pense que vous auriez plus de chance de les trouver au compte de capital que partout ailleurs.

Le président: Le projet d'aménagement urbain que vous avez exposé se poursuit en collaboration avec le Pacifique-Canadien n'est-ce pas?

M. MacMillan: C'est à Toronto. Oui, c'est exact.

Le président: De quel aménagement s'agit-il?

M. MacMillan: Il existe une bonne superficie de terrain à cet endroit et les titres sont détenus par un certain nombre de différentes sociétés ou compagnies. En ce moment nous essayons de consolider les titres. La Commission du port de Toronto, le ministère des Postes, la ville de Toronto, le Pacifique-Canadien et le National-Canadien ont tous des intérêts dans ces terrains. En ce moment un expert est à faire l'étude de l'endroit et il est à formuler les principes directeurs du futur aménagement de la région. Ce qui en sortira dépendra de ce que nous pourrons faire.

Le président: Avez-vous une idée actuellement de ce que seront ces bâtiments?

M. MacMillan: Oh oui. La région est si vaste qu'elle comportera par exemple un centre de transport, une gare, un terminus d'autobus, un terminus aérien, une place commerciale semblable à la place Bonaventure, des immeubles à bureaux, enfin tout genre d'aménagement urbain compatible avec le projet.

M. Jamieson: C'est une question que je voulais poser ce matin mais on l'a remise à la partie des hôtels. Monsieur MacMillan, je présume que la société Hilton est la seule avec laquelle vous ayez des ententes comme celles-ci relatives à l'administration de vos hôtels. Est-ce exact?

M. MacMillan: C'est exact.

M. Jamieson: Est-ce que cela signifie ou est-ce que je m'avance trop, que vous voudriez au domaine de l'hôtellerie vous retirez de l'administration et de la propriété directes?

M. MacMillan: Non, je ne crois pas.

M. Jamieson: Ce n'est pas qu'il n'y en avait pas d'acceptable dans d'autres cas?

M. MacMillan: Non, non.

M. Jamieson: Vous voulez les conserver?

M. MacMillan: C'est exact.

Le président: Messieurs, nous en avons terminé avec ce rapport. Monsieur Cantelon.

M. Cantelon: Il a été question dans les journaux récemment que vous songiez à n'exploiter qu'un seul train voyageur transcontinental et ce que je pourrais appeler des trains locaux entre les centres importants. Y avez-vous songé sérieusement? J'aimerais savoir ce que vous en pensez.

M. MacMillan: Je crois que vous voulez rappeler un discours qu'un de nos gens a prononcé à Toronto il y a environ six semaines. On m'a posé cette question plusieurs fois. Je ne voudrais pas lui faire dire ce qu'il n'a pas dit, mais je crois qu'il était question de l'avenir. Il a dit que les voyages sur de longues distances se modifieraient inévitablement. Je le pense aussi et nous n'avons qu'a penser par exemple aux réactés géants dont il a été question, et qui pourront transporter 400 à 500 personnes. Il s'agira d'un genre d'avion évolué et par conséquent les voyages sur de longues distances par voie ferrée diminueront. C'est inévitable.

• (4.30 p.m.)

Les gens qui voyageront de Halifax à Vancouver devront avoir une raison particulière de prendre le train de préférence à l'autre mode de transport qui sera probablement cet avion géant. Naturellement quand ce moment viendra nous exploiterons le meilleur service voyageur au monde; nous l'espérons mais il le sera dans la mesure des exigences du public. Il se pourrait que le service soit réduit à un train par jour. Le problème d'un transcontinental au Canada, et aucune société ferroviaire n'y échappe, vient du fait qu'il est possible d'organiser un départ de Montréal en direction de l'Ouest par exemple mais cela ne signifie pas automatiquement que l'arrivée se fera à une heure convenable à Winnipeg, Saskatoon, Edmonton ou Vancouver. Quoique ces trains fourniront un service de transport complet et conforme aux exigences, ils ne pourront pas donner un très bon service entre des villes comme Saskatoon et Edmonton. Ce qui se produira alors si l'on suppose que la population continuera à croître et je crois qu'elle continuera, c'est que nous aurons un service entre Saskatoon et Edmonton qui se fera à des heures convenables de départ et d'arrivée.

Notre difficulté a toujours été d'essayer de faire arriver le train à destination à une heure raisonnable. Les usagers des services ferroviaires sortent un peu de l'ordinaire et n'aiment pas arriver à destination à trois heures du matin. Cependant s'ils voyagent par avion ils le feront. Ils descendront de l'avion à trois heures du matin en grognant un peu mais cela ne les empêchera pas de répéter l'expérience. Ils ne le feront pas s'il s'agit d'un train.

M. Cantelon: J'aimerais en discuter. Quelques-uns d'entre nous ne voyageront pas en réacté géant, ou tout autre type d'avion le soir, parce que nous n'aimons pas plus cela que votre affirmation que nous pourrions aimer voyager en train. Je crois qu'il y aura toujours une clientèle pour un train transcontinental parce qu'il y a des gens qui aiment voir le pays, ainsi que le confort du train.

Ceci m'amène à ma question suivante. En parlant de recherche et de progrès, je sais que vous avez maintenant ce nouveau turbo-train. Si des recherches plus poussées étaient poursuivies et d'autres progrès étaient réalisés, serait-il possible de produire un type de train qui pourrait être utilisé de façon satisfaisante sur un trajet transcontinental? Je ne suis pas si certain que le turbo-train pourrait servir à cette fin.

M. MacMillan: Nous avons fait exécuter quelques dessins (ou ils sont en cours de préparation) de l'intérieur des voitures qui seront utilisées avec le turbo-train pour les trajets transcontinentaux. Nous voulons savoir quels sont les débouchés dans ce domaine, et en supposant que l'adaptation du turbo-train aux longs trajets sera possible, nous aurons alors commencé.

Je crois comme vous qu'il s'écoulera un temps très, très long avant que le rôle du convoi de voyageurs transcontinental ne disparaisse. Je crois qu'il demeurera avec nous encore longtemps.

M. Cantelon: En discutant de la question des transports avec le ministre, une des suggestions de la nouvelle Loi était que certaines recherches devraient être effectuées. J'ai cru comprendre qu'il pense que beaucoup peut être accompli, et nous avons alors suggéré qu'on pourrait faire quelque chose pour la création d'une chaire des transports dans une université. Croyez-vous qu'une telle initiative puisse être de quelque utilité pratique? Je parle de la recherche dans le domaine des transports.

M. MacMillan: Eh bien, nous avons pour principe de croire fermement à la recherche connexe au domaine des transports et nous nous croyons que toute initiative de ce genre est souhaitable.

Le président: Messieurs, j'espère que ce sont toutes des questions d'éclaircissement car croyons que toute initiative de ce genre est souhaitable.

M. Allmand: Dans le tableau de la page 26, monsieur MacMillan, on fait mention de sociétés qui sont comprises dans le réseau du National-Canadien. Ces sociétés sont-elles toutes des filiales du National-Canadien?

M. MacMillan: Dans l'analyse finale elles le sont, oui. Il se peut que des sociétés interposées apparaissent à leur tour sur cette liste.

M. Allmand: Je remarque qu'il semble y avoir huit sociétés de camionnage, et j'ignorais que quelques-unes de ces sociétés fussent sous le commandement du National-Canadien. Ces sociétés de camionnage s'occupent-elles de transport au niveau local, ou font-elles aussi du camionnage au niveau interprovincial?

M. MacMillan: Il y en a des deux genres. Elles font surtout du transport interprovincial.

M. Allmand: Surtout interprovincial?

M. MacMillan: Oui.

M. Allmand: A long parcours?

M. MacMillan: Dans quelques cas, oui.

M. Allmand: Quelle est votre ligne de conduite...

Le président: Nous avons étudié cette question de façon approfondie ce matin, monsieur Allmand.

M. Allmand: Je lirai le dossier ayant trait au camionnage.

M. Korchinski: Dans une réponse donnée en Chambre cet après-midi, (je ne sais si les témoins qui sont ici ont pu l'entendre), le ministre a suggéré, au moins pour les services de transport aérien, qu'un dépôt soit versé pour les réservations. Quelle est votre opinion à ce sujet relativement aux réservations sur les trains du National-Canadien? Êtes-vous d'accord avec cette suggestion? Elle peut avoir une certaine valeur.

M. MacMillan: Nous serions très favorables à cette suggestion. La Loi sur les chemins de fer, bien que je sois un peu moins au courant de cette loi maintenant, stipulait autrefois que les gens avaient le droit de recouvrer leur argent s'ils remettaient leur billet. Il est concevable que nous aurions alors pu aller jusqu'à les forcer à acheter le billet quand ils faisaient leurs réservations, mais si par la suite ils ne s'en servaient pas et s'ils ne se rendaient pas pour faire valoir leurs réservations, nous devions leur remettre leur argent en entier. C'est aujourd'hui un de nos problèmes très sérieux. Nous croyons avoir un train complètement réservé et dont les billets sont tous vendus, et alors à la dernière minute, en certaines occasions, nous nous rendons compte qu'un nombre important de voyageurs ne se sont pas rendus. Nous avons refusé des voyageurs ou nous les avons inscrits sur une liste d'attente et nous ne pouvons confirmer leurs réservations qu'immédiatement avant le départ du train. Le vendredi ou en des journées où la température est mauvaise ou risque d'être mauvaise (ce qui est le cas entre Montréal et Toronto en cette période de l'année) un nombre important de voyageurs réservent leurs places par avion et se protègent en ayant des réservations pour le Rapido

qu'ils peuvent avoir obtenues deux semaines plus tôt et dont ils peuvent même avoir déjà acheté les billets; si la température est favorable, ils prennent l'avion, et le lundi suivant nous remettent leur billet et nous devons leur rembourser leur argent. C'est là une situation qui selon nous est loin d'être satisfaisante.

M. Korchinski: Monsieur le président, je ne sais pas s'il m'est permis maintenant de poser quelques autres questions sur un sujet que j'ai abordé plus tôt ce matin.

Le président: Non, monsieur Korchinski. La raison pour laquelle j'ai permis que l'on pose des questions à ce sujet ce matin était de vous donner une occasion d'en discuter. A vrai dire, nous ne nous occupons pas de cette question dans ce rapport-ci. Je vous ai donné l'occasion d'en discuter, mais si vous n'avez pas abordé cette question avec les représentants du National-Canadien...

M. Korchinski: Je ne vois aucune différence, monsieur le président, si je puis n'être pas d'accord. Il y a une ligne de 12 milles dans la région de Snow Lake au nord du Manitoba et il y a 17 milles de Watrous à Guernsey, mais la ligne qui m'intéresse a un trajet d'environ 70 milles. Il doit certainement m'être permis de poser quelques questions à ce sujet. J'ai l'intention de limiter autant que possible le nombre de mes questions sans être trop précis, mais j'aimerais avoir des réponses à d'autres questions. Où pourrais-je avoir la permission de poser ces questions, sinon ici?

Le président: Monsieur Korchinski, ce matin (Me permettriez-vous de terminer, s'il-vous-plaît?)...M. MacMillan a dit qu'il n'était pas au courant de votre problème pour l'instant mais qu'il se renseignerait. C'est pourquoi je vous ai demandé d'en discuter avec eux à l'intersession. En avez-vous discuté?

M. Korchinski: Oui, je les ai rencontrés, et si vous lisez le procès-verbal, vous verrez que c'est moi qui l'ai suggéré et j'aurais été très heureux d'en discuter avec eux.

Le président: Non, c'est le président qui a suggéré que vous en discutiez avec eux.

M. Korchinski: Après avoir abordé ce sujet avec eux, je crois que peut-être une ou deux autres questions pourraient être dans les règles.

Le président: Posez votre question et je déciderai alors si elle est dans les règles ou non.

M. Korchinski: Il s'agit d'un ponton à chevalets, et je ne sais pas quelle est la ligne de conduite relative aux pontons à chevalets ou aux ponts de cette importance. Le National-Canadien se sert-il de gardiens pour certains ponts?

M. MacMillan: Oui.

M. Korchinski: Qu'est-ce qui détermine si vous allez vous servir d'un gardien pour un pont? Est-ce les dimensions, les dépenses entraînées, ou quoi encore?

M. MacMillan: Je dirais que c'est une combinaison de la densité de la circulation, des dimensions et des caractéristiques essentielles d'un ponton à chevalets donné. Nous avons eu dans les montagnes Rocheuses un ponton que nous appellions le Big Eddie. Il était courbé et plusieurs d'entre vous doivent s'en rappeler. Ce ponton a fait l'objet d'une surveillance constante, jour et nuit, été comme hiver pendant de très nombreuses années, car si nous l'avions perdu, le réseau ferroviaire entier aurait été paralysé pour une très longue période de temps. Nous nous en sommes débarrassés en faisant un détour à cet endroit et nous l'avons démoli.

M. Korchinski: N'est-ce pas le coût du remplacement d'un pont ou d'un ponton à chevalets qui influencera votre décision d'utiliser un gardien ou non?

M. MacMillan: Oui, ce serait un critère, bien sûr.

M. Korchinski: Comme je l'ai déjà mentionné, c'est le coût du pont qui servira de règle à la décision. Savez-vous combien doit coûter un pont pour que vous lui affectiez un gardien?

M. MacMillan: Je ne le sais pas. Le savez-vous, monsieur Bowra?

M. Korchinski: Les dirigeants sont ici et je **National-Canadien):** Le coût serait un des facteurs, mais je crois que c'est l'autre facteur mentionné par monsieur MacMillan, soit les caractéristiques essentielles, qui influencerait notre décision encore plus que le coût du pont.

M. Korchinski: Messieurs, avez-vous pu vous renseigner sur le problème que j'ai abordé? J'ai déjà parlé de cette question avant, monsieur le président, mais je n'ai pas pu rencontrer ces messieurs avant l'assemblée, de sorte que je ne sais pas s'ils ont pu consulter leurs fonctionnaires pour savoir s'ils en sont arrivés à une décision ou non. L'incendie est survenu il y a maintenant plus d'un mois et aucune décision n'a été prise. A quoi doivent s'attendre les gens? S'agit-il d'une tentative de la part (je vais m'exprimer carrément et sans détours) des chemins de fer dans le but de se dérober à la garantie en donnant un autre service qui peut être presque identique,

bien que non nécessairement de même valeur, à celui qui était donné avant que le statu quo ne soit garanti? Je ne vois pas comment je pourrais décrire la situation autrement. Je ne peux m'exprimer plus nettement. Je n'essaie pas d'intimider personne, j'essaie tout simplement de trouver ce qui arrive à ce sujet. Soit dit entre parenthèses, monsieur MacMillan, M. Toulmin a répondu en votre nom et a mentionné qu'une étude de la situation était effectuée. Le ton de son télégramme semblait indiquer qu'un service adéquat était fourni. Je suis sûr que les résidents de cette région ne sont pas d'accord avec cette affirmation.

Le président: Monsieur Korchinski, en toute justice pour vous-même, les témoins et M. MacMillan, je crois qu'il vaudrait mieux que vous revoyez votre dossier avec les représentants du National-Canadien qui sont ici dans le but d'être mis au courant de la personne qui agissait en leur nom.

M. Korchinski: C'est ce que j'ai fait.

Le président: Eh bien, monsieur MacMillan m'a dit qu'il n'avait pas vu la correspondance.

M. Korchinski: Elle était sur la table ce matin. Si quelqu'un d'autre désire répondre, je crois que ce serait dans les règles.

Le président: Je ne tente pas de l'esquiver; je comprends votre problème mais je crois que ce n'est pas l'endroit pour s'en occuper.

M. W. C. Brown (vice-président du réseau, crois que ...

Le président: Monsieur Korchinski, je crois que l'on répondrait beaucoup mieux à vos questions si vous leur parliez directement, tout en leur donnant également l'occasion de vous parler directement. D'après moi, c'est une chose que l'on ne devrait pas faire en étudiant un rapport.

M. Bowra: J'ai dit que j'obtiendrais des renseignements pour vous. J'ai communiqué avec Montréal ce midi, et même si je n'ai pas les renseignements, je verrai à ce que vous les obteniez.

M. Korchinski: Bon, très bien.

Le président: Je crois que vous iriez plus vite en affaires, monsieur Korchinski, si vous communiquiez directement avec eux, plutôt que de tenter de tout obtenir à la table d'étude.

M. Bell (Saint John-Albert): Sauf votre respect, monsieur le président, on avait donné à M. Korchinski l'impression qu'il pourrait, après avoir parlé aux dirigeants, soulever cette question lors de la réunion de 3h. 30.

Le président: Je n'ai rien promis de semblable, monsieur Bell.

M. Bell (Saint John-Albert): C'est ce que j'avais cru comprendre. De toute façon, voici ce que je voulais dire et vous pouvez en faire un appel au règlement si vous le voulez.

D'après ce que j'ai pu comprendre, c'est l'endroit idéal pour soulever la première partie de cette question. Ce ponton a brûlé ou a subi une avarie, un certain aspect du travail n'est pas accompli, et il est tout à fait à propos d'en discuter. C'est à cette fin que ce Comité existe. Que ceci soit un facteur dans la discontinuation ou l'abandon d'une ligne est une question de loi qui sera probablement discutée en entier par le nouveau Conseil. A mon avis, la première partie de cette question pourrait bien être discutée ici.

Le président: Monsieur Bell, je crois que l'on ne devrait pas le faire pour la simple raison que le problème serait beaucoup plus facilement résolu si M. Korchinski s'adressait aux personnes intéressées directement. C'est une chose qui ne peut être accomplie à table par ce Comité. Je ne diminue pas l'importance de la question; je crois tout simplement que nous ne devons pas en discuter ici. Les représentants des chemins de fer sont ici, et on a promis à M. Korchinski d'obtenir et de lui donner les renseignements. Je ne vois pas comment il pourrait obtenir une réponse plus complète.

M. Bell (Saint John-Albert): C'est très bien à moins qu'il y ait d'autres questions.

M. Korchinski: Pouvez-vous faire une distinction entre mon problème et celui du pont de Lions Gate ou celui du pont de Second Narrows? Ou encore tous les problèmes qui ont été de nature locale?

Le président: Monsieur Korchinski, je crois qu'il vous serait beaucoup plus profitable d'en discuter directement avec les employés des chemins de fer. Si vous désirez que je vous aide, je le ferai volontiers. On vous a promis d'obtenir et de vous donner les renseignements et je suis certain que vous les aurez aussi vite que vous le voulez.

Je continue maintenant, monsieur Korchinski, et je crois que vous feriez mieux de traiter de votre problème directement. Je vous ai aidé autant que je le pouvais.

M. Orlikow: Monsieur le président, mes questions traiteront principalement de l'article relatif au personnel. Je regrette d'avoir tardé à amener ce sujet sur le tapis.

Le président: Vous aviez déjà mentionné votre intention de questionner à ce sujet.

M. Orlikow: M. MacMillan, votre société et le Pacifique-Canadien sont présentement en arbitrage avec les employés de la Shopcraft, n'est-ce-pas?

M. MacMillan: C'est exact.

M. Orlikow: Selon la société—et je ne vous demande pas d'influencer le rôle du conseil d'arbitrage—le conseil d'arbitrage peut-il traiter de questions de changements technologiques et de sécurité d'emploi?

M. MacMillan: Mon problème est le suivant: les parties ont présenté leurs mémoires au conseil d'arbitrage, les audiences sont maintenant terminées et le conseil étudie présentement le tout. Pour cette raison, je crois que je ne devrais pas faire de commentaires sur les décisions probables du conseil.

M. Orlikow: Ce n'est pas ce que je vous demande de faire, monsieur MacMillan. Je m'excuse si je me suis mal exprimé. La société a-t-elle pris une position devant le conseil en ce qui a trait à la capacité de ce dernier de pouvoir ou de devoir traiter de questions de changements technologiques et de sécurité d'emploi qui ont été soulevées par le syndicat?

M. MacMillan: Nous sommes toujours prêts à discuter de ce sujet. Comme vous le savez sans doute, je ne peux pas vous révéler la position prise devant le conseil.

M. Orlikow: Durant les négociations et avant que les questions non résolues ne passent par le conseil d'arbitrage, la société a-t-elle dit aux syndicats qu'elle désirait que l'entente en voie de négociation soit d'une durée quelconque, soit d'un an, deux ans et ainsi de suite?

M. MacMillan: Un des points principaux devant le conseil d'arbitrage visait à établir si l'entente durerait deux ou trois ans. Vous savez sans doute que toutes les personnes impliquées dans la crise de l'automne dernier ont conlu à des ententes de trois ans.

M. Orlikow: Je le sais, mais la question qui inquiétait quelques ouvriers ainsi que le syndicat était la suivante: Avant d'en arriver à l'arbitrage, aviez-vous dit que vous désiriez une entente de trois ans ou autre?

M. MacMillan: Leur avons-nous déjà dit cela?

M. Orlikow: Je vais tenter de vous éclairer même si je crois que vous devriez savoir la réponse. Les syndicats impliqués se sont fortement opposés au fait que le conseil n'avait pas le droit de conlure une entente de trois ans simplement parce que la société n'avait pas demandé une entente de trois ans. Ils ont dit que la Conseil n'avait le droit de traiter que des questions que l'on avait négociées.

Le président: Ne s'agit-il pas là d'une question de droit, monsieur Orlikow?

M. Orlikow: Je ne fais que demander des renseignements.

Le président: On a traité de ce sujet, n'est-ce-pas?

M. Orlikow: Malheureusement, non.

Le président: Ou on en traite présentement.

M. Orlikow: Je demande simplement si le National-Canadien a dit aux représentants des employés qu'il désirait une entente de trois ans, deux ans ou quoi que ce soit. Il s'agit d'un simple «Oui» ou «Non».

• (4.50 p.m.)

M. MacMillan: Mon problème est celui-ci: Je suis prêt à en discuter avec vous quand vous le voudrez, mais j'hésite à exprimer un point de vue au sujet de quelque chose soumis au conseil, parce que je crois qu'il serait déplacé de le faire.

Le président: Je suis d'accord avec cette réponse, monsieur MacMillan.

M. Orlikow: Je ne demande pas à M. MacMillan d'exprimer une opinion; je lui demande simplement de...

Le président: Nous connaissons votre question; vous avez la réponse; je ne crois pas qu'on puisse lui demander d'en dire plus long. On étudie la question, les négociations sont en cours et nous ne devrions pas nous en occuper. Nous savons tous les deux que nous ne sommes pas sensés discuter alors que des négociations sont en cours.

M. Orlikow: Monsieur le président, j'aimerais poser certaines questions au sujet de la caisse de retraite. Si les renseignements sont disponibles, j'aimerais les connaître, sinon je les demanderai sous forme de question ou feuilleton. Je suis certain que M. MacMillan, tout comme certain d'entre nous, sait que les employés s'inquiètent au sujet de certains aspects de la caisse de retraite depuis l'adoption du Bill 221. Comme je l'ai dit, si vous n'avez pas les renseignements je les obtiendrai plus

tard. La société contribue-t-elle annuellement à la caisse de retraite le même montant que l'employé?

M. Toole: En fait, la société contribue plus que l'employé. Regardez du côté droit de la page 37 du rapport et vous verrez:

> Contributions par les employés en acompte:
>
> Service actuel, $23,256,253
>
> Déficit des années précédentes

Ce sont des employés qui paient des arrérages, soit un total de 26 millions de dollars venant des employés en vertu du plan 1935-59, alors que les contributions de la société s'élevaient à $38,642,110.

M. Orlikow: Est-ce que je vois bien? les profits tirés des investissements—les profits tirés de la caisse de retraite—s'élevaient à $28,763,156?

M. Toole: C'est exact.

M. Orlikow: Les pensions payées s'élevaient à $37,595,615?

M. Toole: C'est exact. Ce sont là les pensions retirées de ce fond. Nous payons également d'autres pensions qui nous amènent au 45.3 millions mentionné plus tôt. Nous payons des pensions tirées de fond Providence des employés de l'ICI et de l'IPE et quelques autres petites pensions qui font que notre contribution totale s'élève à 45.3 millions. Mais les 37.5 millions que vous voyez là sont tirés des caisses de retraite en fiducie.

M. Orlikow: Le montant d'argent contribué l'année dernière par les employés, la société et les profits rapportés par le fond de pension lui-même étaient beaucoup plus considérables que le montant déboursé en pension.

M. Toole: C'est exact.

M. Orlikow: C'est une chose qui inquiète un certain nombre d'employés. Ils sont d'avis que la caisse de retraite devrait être capable de payer plus qu'elle ne paie actuellement.

M. MacMillan: Un des problèmes qui en découle est qu'une caisse de retraite de cette importance doit être estimée comme un fond à perpétuité. Ce serait idéal pour les personnes à leur retraite, ou celles qui vont la prendre sous peu mais non pour les jeunes hommes qui se sont embauchés au cours des dix ou quinze dernières années. Ils doivent songer à leur retraite et notre âge maximum change et a changé beaucoup depuis quinze ans. A cette époque nous avions plusieurs employés âgés de cinquante à soixante ans, parce qu'au cours des fameuses années trente, nous n'avons engagé à peu près personne; il en résulta que le niveau d'âge moyen s'est accru. Mais ces personnes-là qui prennent actuellement leur retraite sont remplacées par des personnes beaucoup plus jeunes.

M. Orlikow: Je n'ai que deux autres questions, monsieur le président. Monsieur MacMillan, la caisse de retraite est-elle un sujet de négociation chez les employés? Je sais qu'on ne l'a pas engendrée par des négociations, mais est-elle négociée maintenant?

M. MacMillan: Le Conseil des pensions gère ces dernières et trois représentants de nos employés font partie de ce Conseil; ils sont également présidents généraux des organismes. Ils siègent avec le nombre correspondant d'agents de la société, au moins une fois par mois et traitent de tous ces problèmes; la question des personnes admissibles à leur pension, leurs droits ainsi que la question des prestations. C'est grâce à ces discussions que l'on a effectué des changements dans le règlement.

M. Orlikow: Y-a-t-il un nombre égal de représentants de la société et des employés?

M. MacMillan: Je crois que oui.

M. Toole: Oui, sans compter le président. Il se trouve quatre hommes de la société; le président en est un et ils en ont trois chacun en plus.

M. Orlikow: Si les syndicats représentant les employés étaient d'avis—peut-être sans raison—comme je l'ai dit moi-même, il y a quelques instants, qu'il y avait assez d'argent dans la caisse pour augmenter les prestations, est-ce que cela pourrait être négocié?

M. MacMillan: Non. Ce qui peut se produire, et ce qui se produit assez souvent, c'est que le pour et le contre d'une telle proposition est soumis aux représentants des employés. D'après ce que j'en sais, la décision a toujours été unanime.

M. Orlikow: J'ai une autre question, monsieur le président. Un comité de la Chambre des communes vient de recommander une augmentation dans les prestations aux anciens employés du gouvernement. Le gouvernement n'a pas adopté de loi à ce sujet, mais le principe est bien établi. Si cela se produit, le

CNR songera-t-il à augmenter les prestations payées à ses anciens employés? Certains d'entre eux, surtout les plus vieux, ne versaient que de très petites contributions et ne reçoivent donc que de très petites pensions.

M. MacMillan: On pourrait y songer, mais c'est à peu près tout ce que je pourrais dire présentement.

M. Rock: Monsieur le président, puis-je poser une question supplémentaire?

Le président: Oui, monsieur Rock.

M. Rock: J'aimerais savoir s'il y a des changements dans les remboursements lors de la cessation d'emploi. Si une personne démissionne, obtient-elle son remboursement au complet, ou faut-il qu'elle attende d'avoir 65 ans?

M. MacMillan: Nous laissons cela au choix de l'employé; nous avons maintenant la retraite anticipée. Si un employé est admissible, il peut laisser sa contribution en dépôt et on lui versera une pension à 65 ans, ou il peut la retirer s'il le désire.

Le président: Messieurs, voilà qui termine notre étude du rapport du National-Canadien. Monsieur Schreyer?

M. Schreyer: Je veux en revenir à la question que j'ai soulevée il y a quelques minutes ayant trait au National-Canadien et un groupe de sept entrepreneurs qui ont construit la rampe connue sous le nom de Great Slave Lake Railway. Monsieur MacMillan, vous avez dit que vous ne saviez pas s'il existait un litige entre le National-Canadien et ce groupe d'entrepreneurs, mais j'ai ici une lettre du ministre des Transports à ce sujet. Il dit que...

Le président: Vous pourriez peut-être lire la lettre en entier, monsieur Schreyer.

M. Schreyer: La lettre m'est adressée, et précise:

> Par la présente, j'accuse réception de votre lettre du 7 décembre...

L'année dernière...

> ...au sujet des ennuis subis par les compagnies de construction nommées plus haut lors des travaux de construction de la ligne de chemin de fer du Grand lac des Esclaves. Les questions mentionnées dans votre lettre étaient à l'étude depuis un certain temps. Étant donné que le sujet est actuellement à l'étude, je ne peux pas en discuter en détail. Toutefois, je me charge de vous tenir au courant des derniers événements ayant trait à cette affaire.
>
> Je vous prie de croire...
>
> J. W. Pickersgill.

J'ajoute qu'au cours des sept mois suivants, rien ne semble s'être passé car je n'ai obtenu aucun renseignement.

Le président: Avez-vous écrit au ministre pour obtenir des informations supplémentaires?

M. Schreyer: Oui, deux fois pour être exact. Mais il me semble quelque peu étrange qu'une affaire soit à l'étude sur l'ordre du ministre et que vous, monsieur, ne soyez pas au courant du problème.

Le président: Je ne crois pas que M. MacMillan ait mentionné qu'il n'en était pas au courant, monsieur Schreyer; il a dit que puisque la question était à l'étude, il n'était pas prêt à en discuter à l'heure actuelle, ce qui cadre avec la déclaration du ministre.

M. Schreyer: Monsieur le président, j'ai déclaré dès le début que si la chose n'était pas encore jugée je n'irais pas plus loin, car je crois comprendre que ce serait déplacé. Par contre, si l'affaire n'est pas devant les tribunaux, j'aimerais y donner suite.

Le président: A la lumière de la lettre du ministre et de la réponse de M. MacMillan à l'effet que s'il n'y avait pas de procès cela ne saurait tarder et il aimerait mieux ne pas s'en occuper, je crois qu'il a parfaitement raison.

M. Schreyer: En effet, mais cela amène alors la question suivante: On s'attend à un procès, mais si ces compagnies sont en faillite ou en banqueroute, comment peuvent-elles entamer une poursuite?

Le président: Un procès pourrait être intenté malgré la faillite ou la banqueroute, monsieur Schreyer.

M. Schreyer: Dans une telle situation, je voudrais bien connaître l'avocat qui les représenterait.

Le président: Cela est possible; il existe ce qu'on appelle l'assistance judiciaire, mais je ne sais pas si elle existe au Manitoba. Nous avons réglé la question du Rapport annuel; dois-je conclure le Rapport annuel de 1966 et le Rapport annuel de la société de titres?

Des voix: D'accord.

Le président: Messieurs MacMillan, Vaughan, Brown et Toole, je vous remercie. Nous sommes très heureux d'avoir pu expédier le Rapport annuel du National-Canadien en ce que je crois être un temps record, étant donné qu'il n'est que 17 heures et cinq minutes. Les lignes de conduite dynamiques du National-Canadien sont peut-être à l'origine d'une telle célérité.

M. Bell (Saint-John-Albert): Monsieur le président, nous ne cherchons pas ici à briser des records, et nous ne voulons pas que tout ceci soit mal compris. Au cours des dernières années, nous avons soumis les compagnies ferroviaires à un contrôle rigoureux. Monsieur MacMillan a témoigné d'une excellente manière, et il me semble que nous avons fourni un gros effort; il ne faut pas cependant croire que nous voulions briser un record.

Le président: Non, monsieur Bell; si vous vous souvenez de mon introduction, j'ai déclaré que nous avions eu affaire au National-Canadien en deux occasions précédentes, soit au cours des auditions du Pacifique-Canadien relatives aux passagers, et au sujet de la Loi sur les transports nationaux, et que leur compétence a donc été établie. De fait, je crois que cette compagnie s'est trouvée ici présente et a fait l'objet d'études plus approfondies que toute autre société au cours de l'année dernière.

M. Schreyer: Monsieur le président, à seule fin de donner suite à l'avertissement de monsieur Bell à l'encontre de nouveaux records, j'aimerais poser une dernière question à monsieur MacMillan.

Le président: J'aurais été surpris qu'il en soit autrement, monsieur Schreyer. Nous allons nous occuper du Rapport du vérificateur; en est-il question?

M. Schreyer: Non monsieur.

Le président: Très bien.

M. Schreyer: La question est simple: Durant les années où vous avez été en relation avec le National-Canadien, vous souvenez-vous que cette compagnie ferroviaire ait jamais procédé au rajustement d'un contrat qui aurait pu être improprement ou incorrectement soumissionné; en d'autres termes, un rajustement de l'adjudication à la formule prix coûtant augmenté d'un certain bénéfice?

M. MacMillan: Je crois qu'il est pour moi extrêmement dangereux de répondre à une question d'ordre aussi général. Je pense qu'il y aurait avantage à les étudier en particulier. Serait-il à propos, monsieur le président, de vous remercier ainsi que les membres du Comité pour la courtoisie dont vous avez fait preuve à notre égard aujourd'hui? Je vous remercie beaucoup.

Le président: Si messieurs Ross, Boissonnault et Wells veulent bien se présenter, nous allons nous occuper du Rapport des vérificateurs de la firme Touche, Ross, Bailey & Smart, pour l'année se terminant le 31 décembre 1966.

A ma droite, se trouve M. Howard Ross, l'un des associés de la firme, et à sa droite, messieurs L. E. Boissonnault et D. S. Wells.

Messieurs, nous sommes prêts à entendre vos questions; n'y en a-t-il aucune?

M. Bell (Saint John-Albert): A l'occasion d'une visite des représentants d'Air Canada, j'ai déjà posé quelques questions et, bien que je ne tienne pas à entrer dans tout cela, nous avons parlé d'Air Canada et de sa méthode de financement; certains d'entre nous ont suggéré, à la lumière de la concurrence actuelle, des fortes exigences financières, des réactés géants et des SST, qu'il serait opportun d'étudier tout cela. Voici donc l'occasion d'en parler en vous demandant quel genre de fardeau est imposé au National-Canadien par suite des demandes d'argent périodiques d'Air Canada. Pourriez-vous nous expliquer cela en quelques minutes, et nous dire ce que vous en pensez?

M. Howard Ross (associé de la firme Touche, Ross, Bailey & Smart): Je n'ai pas du tout l'impression qu'il s'agit d'un fardeau. Lorsque des prêts sont consentis à Air Canada, l'intérêt de ces prêts est versé à la compagnie ferroviaire; si des profits sont réalisés, le National-Canadien reçoit des dividendes. Il s'agit simplement d'une opération de financement par l'intermédiaire du National-Canadien, comme auparavant.

M. Bell (Saint John-Albert): Est-ce que le National-Canadien éprouve cependant des difficultés à recueillir cet argent dans un si court délai? En d'autres termes, si Air Canada exigeait des sommes plus importantes pour les grands engagements futurs que nous connaissons, le National-Canadien n'éprouverait-il pas des difficultés?

M. Ross: Je ne suis au courant d'aucune difficulté. L'argent passe par leur intermédiaire: ils l'obtiennent du gouvernement et le versent à la compagnie d'aviation. Je ne crois pas que cela donne lieu à des difficultés.

M. Bell (Saint John-Albert): En supposant par exemple qu'Air Canada ait besoin de 300 millions de dollars pour l'achat de SST, est-ce que le National-Canadien pourrait les fournir sans inconvénient?

Le président: Monsieur Bell, nous pourrions peut-être faire appel à M. MacMillan afin de nous guider dans cette affaire.

• (5.10 p.m.)

M. MacMillan: La meilleure réponse possible est que le coût en capital des SST, et d'alleurs des réactés géants, lorsque nous les aurons et en supposant que nous les ayons, sera imputé en grande partie sur les propres fonds d'amortissement d'Air Caanda et son capital autoprovoqué. Le programme qui nous confronte dans l'avenir prévoit que nous serons nous-mêmes en possession des deux tiers

des fonds requis à cette fin. Le reste, soit un tiers, se concétisera au cours d'une période d'environ trois ou quatre années; ce sera ainsi divisé par le laps de temps nécessaire et semblera représenter une somme de beaucoup inférieure.

M Bell (Saint John-Albert): En d'autres termes, bien que la somme globale soit peut-être considérable, le financement sera échelonné et ne présentera pas trop de difficultés dans une année donnée?

M. MacMillan: C'est exact.

M. Bell (Saint John-Albert): Est-ce que M. MacMillan ou M. Ross peut me dire d'où provient cet argent du National-Canadien? Est-il aisément disponible? N'est-ce pas un facteur jouant dans leurs propres demandes d'argent? Cela touche leur propre financement; ils doivent se présenter sur les marchés, les taux d'intérêt sont élevés, et les termes sont de plus longue durée. Il s'agit d'une situation que, d'une manière ou d'une autre, je ne comprends pas, et qui ne semble pas être aussi moderne ou efficace que je le voudrais. Je dis cela du point de vue d'Air Canada, non pas de celui du National-Canadien. Vous n'êtes que le moyen de transmission.

M. MacMillan: C'est exact. Les besoins en capitaux sont le résultat des programmes d'achat des avions, formulés quelques années avant la date de livraison en raison du délai nécessaire à la fabrication des appareils après la commande. Il n'y a donc rien de précipité dans ce cas. Cela paraît par notre entremise, en tant que véhicule, mais dans la situation de la caisse ce sera réduit aux besoins de trésorerie pour une année donnée. Je m'attends que ces besoins s'élèvent à des sommes aussi considérables que 30, 40 ou 50 millions de dollars pour une année particulièrement active. Le solde exigé pour l'acquisition des avions en question sera fourni alors par Air-Canada.

M. Bell (Saint John-Albert): Je désire poser une autre question, monsieur le président, que j'adresse plutôt à M. Ross, bien que je n'aie aucune objection d'entendre les commentaires de M. MacMillan à ce sujet. Nous avons entendu ce matin nombre de commentaires en faveur d'une refonte de capital de l'ensemble de la structure financière du National-Canadien. Depuis des années, le National-Canadien vient à nous en disant: «L'ensemble de la structure de la dette est horrible; il nous est impossible de vous donner un aperçu véritable de notre compagnie et du succès que nous connaissons. Cette situation doit être redressée.» Nous vous avons manifesté une certaine sympathie à cet égard et, que cela ait ou non servi de stimulant, vous avez travaillé à la disparition d'un déficit et avez presque réalisé un profit. Il serait peut-être sage de maintenir cette épée de Damoclès ou cette hypothèque au-dessus de vos têtes, car cela a réussi à entraîner une exploitation fructueuse.

Je désire demander à M. Ross ce qu'il pense précisément de la nécessité d'un tel redressement. Peut-être désire-t-il répondre philosophiquement, à la manière d'un comptable, ou se reporter à la situation précise. Est-ce que cela cause beaucoup de soucis? Cette refonte de capital ne fait l'objet d'aucun commentaire dans votre rapport de vérification.

M. Howard Ross (associé de la firme d'experts-comptables Touche, Ross, Bailey & Smart): Il n'y a lieu de prendre aucune initiative, mais l'objet de la discussion est que le mode actuel de l'intérêt donne une image peu flatteuse de l'exploitation ferroviaire. Il semble qu'ils enregistrent un déficit, alors que la compagnie croit fonctionner avec efficacité et devoir réaliser un certain profit. Il s'agit si vous le voulez d'un effet psychologique, subi à force d'entendre constamment que votre exploitation est déficitaire, alors que du point de vue courant de l'exploitation, votre affaire fonctionne en réalité extrêmement bien, si ce n'est une accumulation de dettes antérieures. Voila le point en litige. Toutefois, du point de vue de la vérification, nous sommes satisfaits qu'ils rapportent la situation réelle en tant que les états indiquent le véritable intérêt versé. Donc, que le capital soit consolidé ou non et modifie cette situation n'est vraiment pas du ressort de la vérification; il s'agit simplement de savoir si vous croyez que cela présente une juste image, avec...

M. Bell (Saint John-Albert): Connaissant la nature humaine, reconnaissez-vous que si nous refondions le capital il s'ensuivrait probablement des déclarations de profits respectables, que le National-Canadien pourrait poursuivre son chemin et, qu'il le veuille ou non, dépenser tous ses profits dans des entreprises néfastes aux intérêts du peuple canadien, et qu'il est peut-être préférable de maintenir au-dessus de vos têtes un semblant d'hypothèque, à l'exemple de celle qui pèse sur une église et qui force la congrégation à travailler ferme?

Le président: Vous ne croyez tout de même pas qu'il va vous donner raison, monsieur Bell?

M. Bell (Saint John-Albert): Monsieur Ross est un des cadres du National-Canadien...

M. Ross: Les vérificateurs ne sont véritablement pas des experts en relations humaines.

M. Pascoe: Monsieur MacMillan, je n'ai qu'une question à vous poser au sujet du rapport des vérificateurs; il s'agit d'un renseignement.

En page 5, sous la rubrique des placements sur propriétés, on mentionne routes, placements dans les lignes d'embranchement et dépenses en immobilisations. Il s'agissait de 65 millions de dollars en 1966, contre 45 millions en 1965, soit une augmentation de 20 millions de dollars. Est-ce à dire que vous maintenez les embranchements en bonne condition?

M. MacMillan: Oui en effet. Je ne dis pas que cette situation découle nécessairement des chiffres mentionnés, mais vous pouvez me croire sur parole.

M. Pascoe: Vous maintenez tous les embranchements en bonne condition?

M. MacMillan: Nous maintenons le réseau ferroviaire en excellente condition.

M. Schreyer: Monsieur le président, la dette à long terme du National-Canadien est de 1,700,000,000 de dollars en chiffres ronds, dont 400 millions sont détenus par le gouvernement du Canada; est-ce exact?

M. Ross: C'est exact.

M. Schreyer: Avez-vous le détail relatif aux 64 millions de dollars requis l'an dernier pour le service de la dette, indiquant le montant affecté au service de la dette pour les prêts et obligations non garanties du gouvernement canadien, et pour les obligations du National-Canadien? Je cherche à découvrir s'il existe oui ou non une différence notable du taux des deux genres de créances à long terme.

M. Ross: Monsieur Wells possède les chiffres détaillés.

M. D. S. Wells, M. B. A., C. A. (Touche, Ross, Bailey & Smart, experts-comptables): L'intérêt sur la dette à long terme s'est élevé pour le public à 58 millions de dollars. L'intérêt pour les prêts du gouvernement a atteint 16 millions de dollars. Les 64 millions comprennent également l'amortissement d'escompte sur la dette à long terme, et une annulation de la dépense d'emprunt de l'argent au cours d'une certaine période de temps. Cet amortissement était de 1 million de dollars, ce qui donnait un total de 76 millions de dollars. En reportant les 64 millions que vous avez mentionnés, une déduction est faite pour les 12 millions de dollars reçus d'Air Canada sur les prêts qu'on leur a consentis.

M. Schreyer: Je remarque, non pas dans le rapport des vérificateurs mais dans le tableau comparatif du rapport annuel des chemins de fer, qu'il est fait mention du capital-actions de filiales appartenant au public. Y a-t-il un montant analogue dans le cas du National-Canadien, la compagnie mère? Existe-t-il un certain capital-actions de quelque importance encore à recouvrer des mains du public?

M. L. E. Boissonnault (Comptable agréé de la firme Touche, Ross, Bailey & Smart): Oui, en effet.

M. Wells: Toutes les actions National-Canadien sont entre les mains du gouvernement canadien.

M. Schreyer: Je vous demande pardon?

M. Wells: Toutes les actions du National-Canadien appartiennent au gouvernement du Canada.

M. Schreyer: C'est ce que j'avais cru comprendre; par contre, je crois me souvenir d'un certain montant de capital-actions encore à recouvrer et détenu par...

M. Boissonnault: Je m'excuse, c'est exact; c'est indiqué dans le bilan comme capital-actions de filiales appartenant au public, et la valeur s'élève à $4,345,185. Nous pouvons peut-être connaître les détails relatifs à ces actions minoritaires en consultant ce gros volume de renseignements.

M. Ross: Il y a peut-être des intérêts minoritaires dans les filiales énumérées aux pages 26 et 27 du rapport?

M. Schreyer: Oh oui; mais non pas le National-Canadien lui-même?

M. Ross: Non; certaines filiales du National-Canadien.

M. Rock: Monsieur le président, je pense que le National-Canadien possède 10 millions de dollars en actions d'Air Canada, et il existe un énorme montant d'actions encore invendues. Cependant, je crois qu'ils possèdent plus de 240 millions de dollars en avoirs dans la compagnie Air Canada. N'êtes-vous pas sous l'impression, lorsque seulement 5 millions de dollars d'actions sont émis, qu'ils opèrent avec les avoirs et doivent pour ainsi dire cette somme de 240 millions de dollars en obligations?

M. Boissonnault: En d'autres mots, si je vous comprends bien, vous croyez qu'il existe un déséquilibre entre le capital-actions comme tel, et la dette?

M. Rock: Oui.

M. Boissonnault: Que le rapport-capital soit mal équilibré? Je pense que c'est tant soit peu exceptionnel, mais je n'ai pas connaissance, par exemple, de conséquences désastreuses dans un cas semblable. En d'autres mots, dans le cas d'une compagnie publique, dont les actions sont détenues par le public, ce genre de rapport serait inconcevable car personne ne prêterait à une compagnie dont la part des actionnaires est si minime. Mais dans le cas présent, je ne vois aucun résultat fâcheux.

M. Bell (Saint John-Albert): Il est vrai qu'Air Canada est une compagnie publique,

mais n'êtes-vous pas d'accord pour reconnaître que n'étant pas organisée sur une base comparable lui donne à nos yeux une image déformée? Voilà en partie ce que je voulais faire ressortir. Il s'agit d'une étrange situation où l'argent est emprunté par l'entremise du National-Canadien, où le rapport est déformé, où il n'existe aucune disposition pour le retrait, et où il n'existe aucune obligation ou autre titre analogue. On ne sait vraiment pas où en sont les choses. En dépit d'une complète ignorance des sciences comptables, j'ai l'impression qu'à l'heure actuelle, alors qu'Air Canada va prendre une importance considérable dans le domaine des exigences financières et se trouve en concurrence directe avec la *CPA*, il serait préférable que sa comptabilité soit modernisée. J'admets que cela n'a pas de conséquences désastreuses, mais pour une raison quelconque on ne peut pas se faire une idée exacte de l'ensemble de l'exploitation.

M. Ross: Je pense qu'il s'agit là d'un problème à peu près identique à celui que vous avez soulevé à propos de l'intérêt du National-Canadien.

M. Bell (Saint John-Albert): En effet; je l'abordais par l'autre extrémité.

Le président: Sanctionnez-vous le rapport des vérificateurs?

Des voix: Approuvé.

Le président: Je vous remercie, monsieur Ross.

Messieurs, ceci termine notre travail. Nous n'aurons pas de réunion ce soir ou demain.

RAPPORT OFFICIEL DES PROCÈS-VERBAUX ET TÉMOIGNAGES

La présente édition contient les délibérations en français ou une traduction française de l'anglais.

Le public peut se procurer des exemplaires ou des séries complètes en s'abonnant auprès de l'Imprimeur de la Reine. Le prix varie selon le Comité.

Traduit au bureau de la Traduction générale, Secrétariat d'État.

Le greffier de la Chambre,
LÉON-J. RAYMOND.

CHAMBRE DES COMMUNES

Deuxième session de la vingt-septième législature

1967

COMITÉ PERMANENT

DES

TRANSPORTS ET COMMUNICATIONS

Président: M. JOSEPH MACALUSO

PROCÈS-VERBAUX ET TÉMOIGNAGES

Fascicule 3

SÉANCE DU JEUDI 19 OCTOBRE 1967

Bill C-104,
Loi concernant la Compagnie de Téléphone Bell du Canada.

TÉMOINS:

Représentant la Compagnie de Téléphone Bell: MM. M. Vincent, président; A. J. de Grandpré, vice-président (contentieux); R. C. Scrivener, vice-président exécutif (exploitation); A. G. Lester, vice-président exécutif (planification et recherche); Jean Martineau, conseil.

ROGER DUHAMEL, M.S.R.C.
IMPRIMEUR DE LA REINE ET CONTRÔLEUR DE LA PAPETERIE
OTTAWA, 1967
27105—1

COMITÉ PERMANENT

DES

TRANSPORTS ET DES COMMUNICATIONS

Président: M. Joseph Macaluso

Vice-président: M. H. Pit Lessard

et messieurs

Allmand	Howe (*Wellington-*	Pascoe
Andras	*Huron*)	Rideout
Bell (*Saint-Jean-Albert*)	Jamieson	Rock
Byrne	Leboe	Schreyer
Cantelon	McWilliam	Sherman
Émard	Nowlan	Southam
Groos	O'Keefe	Stafford—24.
Horner (*Acadia*)	Orlikow	

(Quorum 13)

Secrétaire du comité:
R. Virr.

ORDRES DE RENVOI

Le LUNDI 25 septembre 1967.

Il est ordonné,—Que les noms de Mme Rideout et de MM. Andras et Groos soient substitués à ceux de MM. Chatwood, Clermont et Crossman sur la liste des membres du comité permanent des transports et des communications.

Attesté.

Le VENDREDI 29 septembre 1967.

Il est ordonné,—Que le nom de M. Leboe soit substitué à celui de M. Olson sur la liste des membres du comité permanent des transports et des communications.

Attesté.

Le MARDI 17 octobre 1967.

Il est ordonné,—Que le nom de M. Émard soit substitué à celui de M. Deachman sur la liste des membres du comité permanent des transports et des communications.

Attesté.

Le JEUDI 19 octobre 1967.

Il est ordonné,—Que les noms de MM. Deachman et Thomas (*Maisonneuve-Rosemont*) soient substitués à ceux de MM. Rock et Lessard sur la liste des membres du comité permanent des transports et des communications.

Attesté.

Le Greffier de la Chambre des communes,
ALISTAIR FRASER.

27105—1½

RAPPORT À LA CHAMBRE

Le VENDREDI 20 octobre 1967.

Le Comité permanent des transports et des communications a l'honneur de présenter son

QUATRIÈME RAPPORT

Le Comité a été saisi du Bill C-104, Loi concernant la Compagnie de Téléphone Bell du Canada.

Le Comité recommande à l'unanimité que les droits du capital-actions s'élevant à $150,400.00, prélevés et versés au Receveur général du Canada par la Compagnie de Téléphone Bell du Canada, puis déposés au Fonds du revenu consolidé au cours de la dernière session (1966-1967), soient crédités au compte des droits de capital-actions imposés durant la présente session.

Le président,
JOSEPH MACALUSO.

(Adopté le 24 octobre 1967.)

PROCÈS-VERBAUX

Le JEUDI 19 octobre 1967.
(5)

(*Traduction*)

Le Comité permanent des transports et des communications se réunit aujourd'hui à 10 h. 15 du matin, sous la présidence de M. Macaluso.

Présents: MM. Allmand, Andras, Byrne, Cantelon, Émard, Groos, Howe (*Wellington-Huron*), Leboe, Jamieson, Macaluso, Orlikow, Pascoe, Schreyer, Sherman, Southam, Stafford—(16).

Autre député présent: M. Deachman.

Aussi présents: Représentant la Compagnie de Téléphone Bell: M. M. Vincent, président; M. A.-J. de Grandpré, vice-président (contentieux); M. Jean Martineau, conseil; M. R. C. Scrivener, vice-président exécutif (exploitation); M. A. G. Lester, vice-président exécutif (planification et recherche); M. A.-J. Groleau, vice-président exécutif (administration).

Le Comité poursuit l'étude du bill n° C-104, loi concernant la Compagnie de Téléphone Bell du Canada.

Sur la proposition de M. Sherman, appuyé par M. Cantelon,

Il est décidé: Que les procès-verbaux et témoignages (Fascicule n° 42, daté du 14 mars 1967) du Comité permanent des transports et des communications, enregistrés au cours de la première session de la vingt-septième législature relativement au bill n° C-239 (C-104) soient censés faire partie des procès-verbaux et témoignages du Comité durant la présente session.

Sur proposition de M. Leboe, appuyé par M. Byrne,

Il est décidé: que les droits du capital-actions s'élevant à $150,400.00, prélevés et versés au Receveur général du Canada par la Compagnie de Téléphone Bell du Canada, puis déposés au Fonds du revenu consolidé au cours de la dernière session (1966-1967), soient crédités au compte des droits de capital-actions imposés durant la présente session.

Les membres du Comité interrogent alors les dirigeants de la Compagnie de Téléphone Bell concernant le bill n° 104 et le mémoire qui a été présenté par la Compagnie au cours de la session de 1966-1967.

A midi et quarante-cinq, le Comité s'ajourne jusqu'à plus tard aujourd'hui.

SÉANCE DE L'APRÈS-MIDI
(6)

Le Comité permanent des transports et des communications se réunit aujourd'hui à 3 h. 45 de l'après-midi, sous la présidence de M. Macaluso.

Présents: MM. Allmand, Andras, Byrne, Cantelon, Émard, Groos, Howe (*Wellington-Huron*), Jamieson, Leboe, Macaluso, O'Keefe, Pascoe, Sherman, Southam, Stafford, Thomas (*Maisonneuve-Rosemont*)—(16).

Autre député présent: M. R. C. Honey, parrain du bill n° C-104.

Aussi présents: Les mêmes qu'à la séance du matin.

Les membres du Comité poursuivent leur interrogatoire des dirigeants de la Compagnie de Téléphone Bell.

A 5 h. 35 de l'après-midi, les questions étant terminées, le Comité s'ajourne jusqu'à nouvelle convocation du président.

Le secrétaire du Comité,
R. V. Virr.

TÉMOIGNAGES

(Enregistrement électronique)

Le jeudi 19 octobre 1967

Le président: Messieurs, nous sommes en nombre. Nous avons parmi nous aujourd'hui M. Vincent, président, accompagné d'autres dirigeants de la Compagnie de Téléphone Bell du Canada. Je vais prier M. de Grandpré, vice-président (contentieux), de présenter les messieurs qui sont ici ce matin.

M. A.-J. de Grandpré (vice-président (contentieux) de la Compagnie de Téléphone Bell du Canada): Monsieur le président et messieurs les membres du Comité, à ma gauche se trouve M. Vincent, président de la Compagnie. A ma droite se trouve M. Martineau, qui travaille avec moi sur la question actuellement en cause. A sa droite se trouve M. Scrivener, vice-président exécutif de la Compagnie. Derrière moi, M. Groleau, vice-président exécutif de la Compagnie, ainsi que M. Lester, également vice-président exécutif de la Compagnie.

Le président: Je vous remercie, monsieur de Grandpré. Les membres du Comité se souviennent que nous avons eu une séance où comparaissaient les dirigeants de la Compagnie de Téléphone Bell du Canada. A ce moment-là, ils ont présenté leur mémoire, mais aucune question ne fut posée. Comme le signalait la lettre que leur a adressée le secrétaire du Comité, ce n'était pas mon intention de faire présenter ce mémoire de nouveau. Je suis certain que vous avez tous eu l'occasion de lire ce mémoire qui a été imprimé dans nos *Procès-verbaux et Témoignages*. Il est inutile de le réimprimer. Je suggère que ce mémoire soit déposé dès maintenant et que quelqu'un propose une motion selon laquelle les procès-verbaux imprimés de la première session de la vingt-septième législature, au sujet du bill n° 239, soient censés faire partie des *Procès-verbaux et Témoignages* de notre Comité au cours de la présente session.

M. Sherman: Je le propose.

M. Cantelon: J'appuie la motion.

La motion est approuvée.

Le président: Les membres du Comité se souviendront aussi que, aux termes de l'article n° 94 du Règlement, on perçoit des droits quand il s'agit d'augmenter le capital-actions. Ces droits s'élèvent à $150,400, que la Compagnie de Téléphone Bell a versés au cours de la dernière session. Comme nous n'avons pu faire adopter ce bill au cours de la dernière session, ni au Comité ni à la Chambre, la Compagnie devrait verser ce montant encore une fois. Si je comprends bien, il y a eu toutefois une discussion entre les leaders de la Chambre, qui se sont assez bien entendus à ce sujet. C'est évidemment au Comité qu'il appartient de recommander à la Chambre que les droits perçus à l'égard de ce capital-actions, et qui ont été versés au Receveur général du Canada et déposés au Fonds du Revenu consolidé, au cours de la session de 1966-1967, par la Compagnie de Téléphone Bell, soient censés avoir été versés au cours de la présente session, afin que la Compagnie n'ait pas à les débourser deux fois. Il me semble que c'est juste.

M. Leboe: Je propose une motion en ce sens.

M. Byrne: J'appuie la motion.

La motion est adoptée.

Le président: La recommandation sera soumise à la Chambre demain.

Une voix: Quel était le montant, monsieur le président?

Le président: Il s'agissait de droits au montant de $150,400 perçus, aux termes de l'article 94 du Règlement, à l'égard de l'augmentation du capital-actions, et qui ont été versés au Fonds du revenu consolidé.

M. Howe (Wellington-Huron): Ce qui vous épargnera un peu d'argent.

Le président: Vous avez les mémoires qui vous ont été envoyés par le secrétaire la semaine dernière. Ces mémoires distribués aux membres étaint les suivants: celui de la Compagnie de Téléphone Bell, celui de l'*Industrial Wire and Cable Company*, celui de la ville de Montréal et autres.

Le Comité de direction s'est réuni et a fixé cette date pour entendre et interroger les dirigeants de la Compagnie de Téléphone Bell. Aucune date n'a été établie pour les autres témoins jusqu'à ce que nous puissions déterminer pour combien de temps nous allons retenir les représentants de la Compagnie de Téléphone Bell. Quand nous aurons interrogé ceux-ci aujourd'hui, demain ou une autre journée s'il le faut, le Comité de direction se réunira de nouveau pour établir les dates auxquelles les autres témoins seront convoqués. Si vous êtes d'accord, nous agirons de cette façon prévue par le Comité de direction.

Nous nous en tiendrons à l'usage toujours suivi dans ce Comité, soit procéder à tour de rôle et réserver dix ou quinze minutes aux questions, afin que chacun ait l'occasion d'en poser. Je suis prêt à ouvrir la période des questions, à moins que vous n'ayez à formu-

ler une déclaration préliminaire, monsieur de Grandpré.

M. de Grandpré: Non, je ne crois pas.

Le président: Qui veut commencer?

M. Groos: Je serai le premier de la liste.

Le président: Très bien, monsieur Groos.

M. Groos: Vous avez sans doute lu le mémoire dont le Comité a aussi été saisi...

Le président: Non; ce mémoire n'a pas encore été rendu public. Ces mémoires ne le seront que lorsque ceux qui les auront préparés se trouveront ici. Ils n'ont pas été communiqués à la presse, au public ni à quiconque, monsieur Groos, et je ne crois pas que nous devrions parler des mémoires qui n'ont pas encore été présentés au Comité.

M. Cantelon: Je crois qu'à cette étape je pourrais peut-être poser quelques questions d'intérêt général. Ce mémoire m'a fort intrigué. Je crois que c'est le plus complaisant des mémoires que j'aie jamais eu la chance de lire. Je ne sais pas si cela doit nous rendre plus méfiants ou non. En tout cas, ce n'est pas l'effet que ce mémoire produit sur moi, je me hâte de le dire à ceux qui le présentent.

Vous demandez d'augmenter votre capital, ce qui me semble une requête parfaitement logique. J'ignore évidemment si le montant est trop élevé ou trop faible, enfin, qu'est-ce qui en est. J'aimerais d'abord vous demander comment au juste êtes-vous arrivés à cette somme de 750 millions de dollars, et, en second lieu, vous pourriez continuer en nous disant pourquoi vous désirez émettre des actions privilégiées, quand vous n'avez jamais émis d'actions privilégiées auparavant? Je pose la question à vous tous, car je ne sais pas lequel d'entre vous voudra bien y répondre.

M. M. Vincent (président de la Compagnie de Téléphone Bell du Canada): Pour répondre à votre première question, auriez-vous l'obligeance de vous reporter à la Pièce nº 1, à la fin du mémoire, qui énumère les différents éléments composant ce montant de 750 millions de dollars.

A la première ligne se trouve l'estimation des dépenses d'immobilisations pour les dix prochaines années. Le niveau actuel est d'environ 300 millions de dollars. Je crois que, cette année, nous le dépasserons un peu, mais pas appréciablement. Il est probable qu'à la fin de cette période il sera environ du double de ce montant, soit à peu près 600 millions de dollars. La moyenne flotte aux environs de 400 millions par année en ce qui concerne les dépenses d'immobilisations et actuellement l'estimation a atteint 4.35 milliards.

M. Cantelon: Puis-je ici vous interrompre? Vous atteignez ce montant en vous fondant sur le taux actuel des dépenses?

M. Vincent: En effet.

M. Cantelon: Alors, au rythme auquel les prix et tout augmentent aujourd'hui...

M. Vincent: Eh bien, quand vous parlez du présent, je crois qu'il est en grande partie basé sur les dix dernières années. J'entends par là que c'est une tendance générale au cours des ans, sans remonter jusqu'à un siècle. Mais au cours de la dernière décennie, la Compagnie a doublé en importance et nous prévoyons qu'elle le fera de nouveau au cours des dix prochaines années.

Je tiens à vous signaler que cette estimation de 4.35 milliards—soit d'environ 60 à 65 p. 100, et plus près de 65 p. 100—vise à répondre à la nouvelle augmentation de la demande. C'est en vue de servir de nouveaux clients. Ainsi, nous comptons aujourd'hui cinq millions de téléphones, quand nous en avions à peu près la moitié de ce chiffre, mettons, il y a une dizaine d'années. C'est pourquoi cette augmentation de 65 p. 100 est destinée à répondre aux besoins de nouveaux clients et à de nouvelles demandes.

Environ 20 p. 100 équivaut à ce que nous appelons «argent immobile», si vous voulez, ou parfois nous utilisons l'expression «argent domestique», c'est-à-dire destiné à remplacer de petites pièces qu'il faut renouveler pour maintenir le service au même niveau. Cela n'a rien à voir à notre croissance. Ces réparations sont nécessaires même si nous n'avions pas un seul nouveau client. C'est la même chose que lorsque vous faites réparer un meuble: vous n'achetez pas une nouvelle chaise, c'est simplement pour conserver en bon état ce que vous avez déjà.

L'autre proportion de 15 p. 100 est destinée à moderniser notre équipement. Il s'agit des choses qui pourraient peut-être durer encore un peu plus longtemps, mais qui sont passées de mode. Les clients n'en veulent plus. En chiffres ronds, mettons qu'une proportion de 65 p. 100 de ce montant est destinée à répondre à l'augmentation des demandes; 20 p. 100 pour maintenir l'équipement en bon état, et environ 15 p. 100 pour moderniser le service.

J'aimerais ajouter, au sujet de la proportion de 60 p. 100 destinée à répondre aux demandes croissantes, que nous ne songeons pas à installer un équipement suranné; je veux dire que les nouvelles installations répondant à la demande des nouveaux clients seront plus modernes que ce que nous avons déjà. Il y a donc un élément de modernisation quand nous installons de l'outillage nouveau pour répondre à l'augmentation de la demande, et cela s'applique aussi à «l'argent immobile». Si nous remplaçons une pièce, nous n'allons pas la remplacer par une vieille pièce. Il y a un élément de modernisation dans cette proportion de 60 p. 100. Cela vous explique la ligne 1, qui correspond à une

forte estimation au montant de 4 milliards de dollars.

L'autre exigence à laquelle doit répondre cette somme de 400 millions de dollars les dix prochaines années, c'est de maintenir notre capital effectif dans la même proportion qu'aujourd'hui dans quelques-unes de nos filiales. Quand je dis «filiales», il peut s'agir de sociétés annexes ou d'autres investissements dans des entreprises dont nous n'avons pas le contrôle. Les plus gros montants en jeu, dans ce domaine, sont les capitaux engagés dans la *Northern Electric*, l'*Avalon Telephone Company* à Terre-Neuve, la *Maritime Telegraph and Telephone Company* dans la Nouvelle-Écosse et l'Île du Prince-Édouard, la *New Brunswick Telephone Company* et la *Northern Telephone Company*. Ce sont là nos principales mises de fonds. Il y en a d'autres moins importantes. Parmi les principaux investissements, le plus important est à la *Northern Electric*. De ce montant de 400 millions de dollars, il y en a probablement plus de 200 millions—peut-être 225 millions, ou un chiffre de cet ordre—qu'il faudra réserver, dans notre budget, pour une mise de fonds additionnelle à la *Northern Electric*.

Cela nous amène à la ligne 3 à laquelle correspond un montant de $4,750,000. Mais, avant d'aller plus loin, laissez-moi vous dire ceci. Il n'y a pas si longtemps, les deux tiers de nos dépenses d'immobilisations durent être comblées par des fonds nouveaux. Nous ne pouvions qu'effectuer environ le tiers de notre financement interne, car nous sommes une entreprise soumise à des règlements d'affaires, et les deux principales sources de notre financement interne sont notre réserve de dépréciation, qui ne cesse évidemment d'augmenter, et ce que nous pouvons compter en gains non distribués. Le financement interne atteint maintenant une proportion d'un peu plus de la moitié au lieu du tiers, surtout à cause de l'importance de notre réserve de dépréciation. La moitié de nos dépenses d'immobilisations dut être financée par des fonds extérieurs. C'est pourquoi vous avez souvent entendu, j'en suis sûr, et vous pouvez l'avoir lu dans les journaux financiers, que la Compagnie Bell est probablement celle qui absorbe le plus de nouveaux capitaux au Canada chaque année. Ainsi, les ressources que nous avons à l'intérieur de notre entreprise, la réserve de dépréciation qui nous fournira, estime-t-on, $2,150,000, ainsi que ce que nous appelons ici «autres ressources» à la ligne 5, sous forme de gains non distribués, nous assurent un ensemble de financement interne de 2.4 milliards. Je le répète, cette somme de 2.4 milliards est environ la moitié de celle de 4.7 milliards, et cette proportion a changé au cours des cinq dernières années, car auparavant elle n'était que d'un tiers. C'est pourquoi nos besoins nets, ou nos fonds provenant de l'extérieur, sont de 2.3 milliards, comme on le voit à la ligne 7.

Or, la proportion de la dette, c'est-à-dire les obligations s'est toujours maintenue aux environs de 40 p. 100. La Commission des transports a décidé, il y a maintenant quelques années, que nous devrions avoir une proportion de dettes d'au moins 40 p. 100; et que, sinon, il n'en serait pas tenu compte dans l'établissement des tarifs. Nous l'avons maintenue à 40 p. 100 ou un peu plus, et je crois qu'à la fin de l'année elle atteindra presque 43 p. 100, ou à peu près. Aussi, pour établir cet état estimatif, nous avons évalué à 40 p. 100 la dette en obligations. A propos, nous avons une très simple structure financière, qui consiste en obligations de première hypothèque ou en actions ordinaires. Si nous l'établissons à 40 p. 100, cela veut dire qu'un milliard de dollars proviendraient d'émissions d'obligations. Le reste équivaudrait à 1.3 milliard en actions ordinaires.

Il nous faut ici prévoir un prix d'émission. Pour intéresser le marché—le prix du marché est assez difficile par les temps qui courent—il nous faut prévoir un prix du marché d'environ $42 ou $43, ce qui nous donne à peu près 30 millions d'actions. Trente millions d'actions, à la valeur au pair de $25, revient à la valeur au pair du capital autorisé additionnel pour en arriver à 750 millions de dollars. Je signale que la valeur comptable des actions aujourd'hui est de $39. J'aimerais ajouter ceci: bien que le montant de 750 millions de dollars paraisse une forte somme d'argent, en fait si vous considérez les chiffres de l'indice des prix publiés par le gouvernement, ces 750 millions équivalent, peut-être, si l'on remonte à dix ans, à un peu plus que les 500 millions qui correspondaient—si vous consultez la Pièce nº 2—à la dernière augmentation demandée il y a dix ans, en 1957. Je crois qu'en réalité ces 750 millions ne représentent pas aujourd'hui une valeur dépassant de beaucoup les 500 millions que nous avons demandés il y a dix ans. Aussi, bien que ce semble un montant élevé, il ne nous permettra pas d'acheter plus d'outillage que le montant que nous avions demandé la dernière fois.

J'ai donc essayé de répondre à votre première question. Vous avez posé une autre question au sujet des actions privilégiées. Ce n'est pas notre intention d'en émettre pour le moment: ce que nous demandons, c'est de pouvoir le faire si nous estimons, à un certain moment, en avoir besoin. Avec l'augmentation de la demande, ces deux marchés, celui des actions ordinaires et celui des obligations, pourraient présenter quelques difficultés ou des coûts un peu plus élevés, et

nous aimerions avoir l'autorisation d'émettre des actions privilégiées à l'avenir, si jamais nous nous rendons compte, selon les meilleurs conseils provenant de nos propres financiers et de nos conseillers de l'extérieur, que nous devons émettre des actions privilégiées, si les deux autres marchés sont difficiles et si nous pouvions ainsi obtenir des fonds à meilleur marché. Mais, pour répondre à votre question, nous ne demandons pas l'autorisation d'émettre des actions privilégiées dès maintenant. Nous ne savons pas quand nous aurions à le faire.

Le président: Mais vous pourriez le faire si cette autorisation était donnée dès maintenant.

Une voix: Non, ils ne le pourraient pas.

M. Vincent: Remarquez bien, je ne sais pas si vous voulez discuter de cet article dès maintenant, mais rien ne nous en empêche; nous en avons actuellement le pouvoir, mais il faut tant de complications pour l'obtenir que nous demandons une façon plus facile d'y arriver.

Le président: C'est ce que je voulais tirer au clair: vous avez actuellement ce pouvoir.

M. Vincent: Nous avons ce pouvoir à l'heure qu'il est, sauf que les conditions... Pouvons-nous approfondir cette question, monsieur le président?

Le président: Je le pense bien; je regrette de l'avoir soulevée.

M. Cantelon: Oui, cela m'intéresse vraiment.

M. Vincent: Puisque vous parlez d'actions privilégiées, pourquoi ne discuterions-nous pas de cet article dès maintenant?

Le président: C'est ce que nous sommes à discuter.

M. de Grandpré: Pour revenir à la question des actions privilégiées, nous avons ce pouvoir aux termes de la loi sur les corporations canadiennes, mais c'est si compliqué que, dans le cas d'une importante compagnie comme la Bell, c'est presque impossible de suivre les règlements de la loi sur les corporations canadiennes. Nous avons trois façons de procéder: il nous faut la sanction unanime des actionnaires assistant à une assemblée et représentant les deux tiers des actionnaires —or, nous comptons plus de 256,000 actionnaires: il est donc impossible de songer à remplir cette condition; ou la sanction unanime donnée par écrit par les actionnaires; ou finalement la sanction par les trois quarts, en valeur, des actionnaires.

M. Cantelon: En effet, ce qui revient à dire: «Oui, vous avez ce droit, mais essayez de l'exercer.» Vous aurez quelques difficultés à le faire, mais grâce à ce nouveau changement que vous demandez, c'est relativement simple; c'est pourquoi, même si j'ai exagéré un peu en disant que vous demandez un nouveau pouvoir, je crois franchement qu'il s'agit en réalité d'un nouveau pouvoir.

M. de Grandpré: Nous tentons, plus ou moins, à obtenir un pouvoir que possèdent déjà la totalité ou du moins une grande partie des autres corporations qui sont moins importantes par le nombre de leurs actionnaires, mais cela ne veut pas dire, comme vient de le signaler M. Vincent, que nous allons dès demain émettre des actions privilégiées. Nous voulons tout simplement obtenir la souplesse nécessaire pour profiter d'un marché éventuel qui nous permettrait d'obtenir des fonds à un coût un peu moins élevé. Si le coût de l'argent est moins élevé, ce seront évidemment les abonnés qui en bénéficieront en fin de compte. C'est la seule raison pour laquelle nous demandons ce pouvoir, aux termes de l'article 3 du bill.

M. Cantelon: Vous avez sans doute compris, depuis que je vous ai posé cette question, que je suis plutôt opposé au principe de la chose et à votre possibilité d'obtenir ce droit, car il me semble que le très grand nombre de vos actionnaires au Canada—et probablement que vous en compterez davantage à l'avenir—seront moins en mesure de profiter de la prospérité croissante de votre Compagnie, car si quelqu'un achète une action privilégiée, quelle que soit la prospérité de votre Compagnie, il touchera simplement un taux fixe de revenu sur cette action privilégiée. Cela pourrait être avantageux pour la Compagnie, mais je ne crois pas que ce le serait autant pour les actionnaires.

M. de Grandpré: Les actionnaires, comme vous vous en rendez compte, auront à approuver toute émission d'actions privilégiées et, s'ils le font, c'est signe qu'ils seront en faveur de ce pas en avant, me semble-t-il.

M. Cantelon: Je crois que vous avez répondu à ma question.

M. Jean Martineau, C.R. (avocat de La Compagnie de téléphone Bell du Canada): Permettez-moi d'ajouter que l'état du marché pourrait être de telle sorte qu'il serait difficile de vendre des actions ordinaires alors qu'on demanderait des actions privilégiées.

M. Cantelon: Nous pourrions connaître une situation comme celle de 1929.

M. Martineau: Peut-être les investisseurs publics demanderaient des actions privilégiées et, dans pareil cas, si la Compagnie avait besoin d'argent, il nous faudrait alors émettre des actions privilégiées. Il ne s'agit pas de priver qui que ce soit des profits qui résultent de la bonne administration de la Compagnie, mais d'avoir l'argent quand on en a besoin. Jusqu'ici, cela n'a jamais été nécessaire, mais le cas pourrait se présenter et c'est en prévision de cela. C'est ce que l'on vise surtout.

M. Schreyer: Monsieur le président, je veux simplement demander au témoin, à ce point de la discussion si le chiffre de 750 millions de dollars dont on fait mention est le montant dont la Compagnie Bell voudrait voir augmenter son capital autorisé, mais cela ne donne vraiment pas une idée claire de ce que pourrait représenter en fait cette augmentation de capital si cette disposition était adoptée.

M. Vincent: Voulez-vous dire si nous n'avions pas à payer plus que cela? Est-ce bien ce que vous pensez?

M. Schreyer: Oui.

M. Vincent: Il nous faudrait revenir plus tôt. Cette prévision...

M. Schreyer: Non, non. Vous demandez une augmentation de 750 millions de dollars en capital autorisé.

M. Vincent: Nous espérons que cela suffira pour dix ans ainsi qu'il en a été tous les dix ans. Si vous examinez de nouveau le document n° 2, vous constaterez que notre situation était à peu près la même en 1929, en 1948, puis en 1957. Il est arrivé parfois qu'elle n'ait pas changé pendant 15 ou 20 ans, mais récemment elle a changé environ tous les dix ans. Vous voyez donc que c'est en 1948, 1957 et 1967. Si, disons, ce taux d'expansion ou si cet argent ne suffit pas pour dix ans, nous devrons revenir et demander, comme nous l'avons fait en 1957 et que nous le faisons aujourd'hui.

M. Schreyer: Il ne s'agit pas tout à fait, monsieur le président, de demander qu'on augmente de 750 millions de dollars, le capital autorisé. Les actions ne sont pas émises au pair et cela fait qu'une augmentation de 750 millions de dollars en capital autorisé pourrait représenter une bien plus grande...

M. Vincent: Nous estimons que cela représentera 1.3 milliard de dollars. C'est tout à fait clair. Il ne s'agit pas de mines. Nous prévoyons que le prix d'émission sera encore plus élevé parce que la valeur comptable, comme je l'ai souligné, est de $39 et que nous imaginons que le prix d'émission—naturellement le prix d'aujourd'hui, étant donné l'état actuel du marché, ne serait pas $43 si nous devions faire une émission. Nous ne pourrions pas vendre à ce prix-là. Mais nous prévoyons que d'ici les dix prochaines années nous pourrons offrir des actions à $43. Il nous faut un capital effectif de 1.3 milliard de dollars et nous comptons obtenir cette somme, mais la valeur au pair est de 750 millions de dollars, ce qui produirait 1.3 milliard de dollars.

M. Schreyer: Monsieur le président, j'ai d'autres questions mais elles n'ont rien à voir avec celle de réunir des fonds supplémentaires. Je m'abstiendrai donc de les formuler pour le moment. Ces autres questions n'ont aucun rapport avec celle qui fait l'objet de la discussion.

Le président: C'est très bien. Allez-y.

M. Schreyer: Un des autres aspects majeurs du bill concerne une demande de la Compagnie de téléphone Bell du Canada aux fins de redéfinir sa fonction, c'est-à-dire de définir les mots «téléphones» et «télécommunications». Vous êtes sans doute bien au courant que certains groupes intéressés ont fait valoir que ce que la Compagnie de téléphone Bell du Canada demande dans le présent bill, c'est un élargissement énorme de sa fonction, c'est-à-dire de la transmission de la parole.

M. Vincent: Il n'y a aucun changement dans la fonction; il n'y a rien de changé dans ce que nous avons fait. En réalité les mots n'étaient pas les mêmes en 1948 et nous ne faisons qu'employer un langage plus courant, si vous voulez, mais sans essayer de nous immiscer dans d'autres domaines ou d'élargir nos fonctions. C'est employer des mots qui concernent une autre mesure législative.

M. de Grandpré: Pour répondre à votre question et, je crois, pour assurer une meilleure intelligence de l'article 7 du présent bill, il importe d'examiner le pouvoir conféré par le Parlement en 1948. En 1948, le Parlement a clarifié les pouvoirs de la Compagnie à cette époque et je crois qu'il serait à propos de lire de nouveau l'article 5 de la modification de 1948. Il se lit comme il suit:

> Il est déclaré par les présentes que, sous réserve des dispositions de la Loi sur la radio, 1938, chapitre cinquante des Statuts de 1938, et de tout autre statut du Canada concernant la radio et la radiodiffusion et des règlements édictés en vertu de cette loi, la Compagnie a et a toujours eu le pouvoir d'exploiter et de fournir des réseaux de téléphone sans fil et de radiotéléphone et des services et des installations pour assurer la transmission d'informations, de sons, de télémissions, d'images, d'écrits ou de signaux.

et c'est là un pouvoir que nous avons exercé au moins depuis 1948, sinon avant.

M. Schreyer: Si vous avez ce pouvoir et si vous l'avez exercé depuis ce temps-là, pourquoi demandez-vous dans le bill qu'on substitue au mot «téléphones» le mot «télécommunications»?

M. de Grandpré: Parce que nous nous sommes rendu compte au cours des années que chaque fois que le Parlement a traité de la transmission d'informations, de sons, d'images, d'écrits ou signaux et de télémissions, il a toujours appelé cela «télécommunications». Ce terme «télécommunications» est employé dans le Code criminel et dans la Loi sur la

Société canadienne des télécommunications transmarines. La loi concernant la radiodiffusion renferme une définition semblable. Comme nous sommes dans le même domaine d'activité, nous avons cru qu'il était normal d'employer les mêmes mots pour définir la même sorte d'opération.

Le président: Cela comprendrait aussi le satellite, n'est-ce pas?

M. de Grandpré: Cela comprendrait le satellite...

Le président: Bien que les télécommunications par satellites soient une fonction ou une opération d'une portée beaucoup plus étendue que la vôtre, à l'heure actuelle.

M. de Grandpré: Je ne crois pas. Le satellite est juste un autre genre d'appareil qui fera exactement la même chose que fait actuellement un réseau hertzien. Quand le signal est transmis au satellite, celui-ci ne fait que de le renvoyer à la station terrestre, qui le capte et le distribue aux diverses voies. S'il existe une antenne d'émission par micro-ondes, elle fait exactement la même chose, sauf que les ondes se propagent en ligne droite au lieu d'être dirigées dans l'atmosphère puis renvoyées au sol. En réalité, le résultat net est exactement le même; la différence est qu'on l'obtient par un autre moyen. Il s'agit d'un autre moyen de transmission de sons et ainsi de suite. Aujourd'hui, le mot «satellite» est probablement aussi prestigeiux que l'était «l'antenne d'émission par micro-ondes» en 1948 lorsque la compagnie s'est présentée devant le Parlement. Il s'agit, toutefois, de la même fonction, c'est-à-dire de la transmission d'informations. Je me sers de l'expression «informations» dans son sens le plus large afin d'inclure toutes les choses qui sont définies à l'article 5 de la Loi de 1948. Mais il n'y a rien de changé.

M. Schreyer: Le témoin veut-il dire que le mot «télécommunications» est un terme plus compréhensif ou global?

Le président: C'est ce qu'il semble laisser entendre.

M. Schreyer: Je crois qu'il faudrait préciser. Je demanderais au témoin de nous dire s'il entend que le terme «télécommunication» est plus compréhensif que le terme «téléphone» ou radiotéléphone.

M. de Grandpré: J'estime que c'est un terme plus compréhensif que le mot «téléphone» si, par «téléphone», vous entendez simplement l'échange d'une conversation entre deux personnes au moyen du transmetteur et du récepteur téléphoniques. Avant de comparer les définitions, il faut, je crois, que nous nous entendions sur ces définitions. Si, par «téléphone» vous voulez parler de l'appareil que vous avez sur votre bureau et du poste récepteur qui se trouve sur l'autre bureau, c'est là une définition, mais le «téléphone» ainsi que l'a défini le Parlement en 1948 était un terme plus compréhensif que la définition restrictive qu'on lui donne aujourd'hui. Il est très difficile pour moi de répondre à votre question sans savoir exactement ce que vous entendez par «téléphone». Si vous entendez par «téléphone» le spectre entier des communications entre deux personnes, je ne pense pas qu'il y ait de différence entre «téléphone» et «télécommunication». Cela me semble être la définition acceptée par le Parlement en 1948. Quand vous fournissez des services et des installations pour la transmission d'images, par exemple, appelleriez-vous cela «téléphone»? Si, d'après votre intelligence du terme, ce mot veut effectivement dire téléphone, nous parlons alors de la même chose et nous ne sommes pas en désaccord.

M. Orlikow: Il ne s'agit pas de savoir ce que nous croyons qu'il veut dire; mais de la définition qu'il a selon vous et de ce que vous avez l'intention de faire après que vous l'aurez obtenue. C'est là la question-clé.

M. de Grandpré: Nous voulons faire exactement ce que nous avons fait en vertu de l'article 5, c'est-à-dire fournir les services et les installations nécessaires pour assurer la transmission des informations, des sons, des émissions de télévision, des images, des écrits ou des signaux.

M. Schreyer: Sur ce point même, monsieur le président, le témoin est d'avis que, dans un avenir assez rapproché, les télécommunications et autres moyens de communication se fusionneront en un moyen électronique de communication assez compliqué. Aux États-Unis, par exemple, il semble y avoir à l'heure actuelle toute une série de fusions en cours ou déjà terminée entre les entreprises de télécommunications, les maisons d'édition, etc. Qu'y a-t-il au fond de tout cela? Est-ce surtout une question de financement ou y a-t-il d'autres raisons?

M. de Grandpré: Nous ne voulons être rien d'autre que d'excellents véhicules publics. Voilà ce que nous voulons être; c'est ce que nous avons dit dans le passé et c'est ce que nous avons l'intention de faire à l'avenir. Cependant, nous voulons fournir les meilleurs services que les Canadiens souhaitent obtenir afin d'assurer la transmission des communications d'un bout à l'autre du pays. Et, pour clarifier ma réponse, j'ajoute que nous ne voulons pas, par exemple, faire de radiodiffusion.

Le président: Mais si le bill était adopté, n'auriez-vous pas le pouvoir de le faire?

M. de Grandpré: Nous aurions le pouvoir d'y participer si le ministère des Transports délivrait un permis et pourvu que le nouveau...

Le président: Là n'est pas ma question. Vous auriez le pouvoir de le demander si le nouveau bill est adopté?

M. de Grandpré: Nous l'avons déjà. Puis-je terminer ma réponse? Je ne voudrais pas induire le Comité en erreur. Nous avons aussi ajouté à cet article un éclaircissement. Nous voulons avoir le pouvoir de construire nous-mêmes ou conjointement avec d'autres. La raison de cette demande, c'est que nous n'embrassons pas le pays tout entier. La Compagnie Bell du Canada n'embrasse que le Québec et l'Ontario et, par l'entremise de nos filiales, nous embrassons les régions à l'est du Canada. Il y a des projets que nous aimerions réaliser conjointement avec d'autres, et j'ai cru nécessaire de clarifier cet aspect particulier de l'opération. Comme je l'ai dit, nous aimerions le faire nous-mêmes ou pour le compte d'autres personnes. La raison en est qu'à plusieurs reprises, dans les passé—et je songe ici surtout aux réseaux de communications pour la défense que nous avons construits pour le ministère—nous avons agi plus ou moins à titre d'agents pour tous les autres véhicules publics du pays afin que le ministère n'ait pas à entamer des pourparlers avec trois, quatre ou cinq groupes différents. Il s'agirait alors pour nous d'accepter le contrat passé avec le Ministère et, soit de demander à d'autres de construire le réseau selon les cahiers des charges du Ministère ou de les construire pour notre compte aux termes d'une entente prévoyant une indemnité. C'est la raison pour laquelle nous avons ajouté ces autres mots, et cela complète ma réponse.

M. Schreyer: J'ai une question très présise à poser. En vertu de quel article de la Loi, êtes vous autorisé aujourd'hui, comme vous le dites, à vous occuper de communications autres que les télécommunications?

M. de Grandpré: En vertu de l'article 5 des modifications de 1948. Précisément, à ce propos...

M. Schreyer: Avez-vous l'article 5 sous les yeux?

M. de Grandpré: Oui, et je viens d'en donner lecture.

M. Schreyer: Je le sais.

M. de Grandpré: Voulez-vous que je vous le lise de nouveau?

M. Schreyer: La dernière partie seulement.

M. de Grandpré:

> ...la Compagnie a et a toujours eu le pouvoir d'exploiter et de fournir des réseaux de téléphone sans fil et de radiotéléphone et des services et des installations pour assurer la transmission d'informations, de sons, de télémissions, d'images, d'écrits ou de signaux.

Ainsi donc, le pouvoir de fournir des services et des installations pour assurer la transmission des informations, du son et des signaux est soumis aux dispositions de la Loi sur la radio. Je dois dire que depuis que nous avons présenté notre demande, le ministère du Secrétaire d'État et le Secrétaire d'État elle-même sont entrés en relations avec moi et ont proposé que nous ajoutions après les mots «la Loi sur la radio» à la page 5 du Bill les mots «et la Loi concernant la radiodiffusion». Je ne sais pas si c'est encore la nouvelle Loi; je ne sais pas si c'est maintenant la Loi concernant la radiodiffusion canadienne au lieu de la Loi concernant la radiodiffusion, mais quoi qu'il en soit, je suis tombé d'accord avec le Secrétaire d'État pour que cette modification soit ajoutée après les mots «de la Loi sur la radio». On lirait donc «de la Loi sur la radio et de la Loi concernant la radiodiffusion ou la Loi concernant la radiodiffusion canadienne» comme on le lit aujourd'hui. Je l'ai sous la main, mais je ne me souviens pas exactement du nom de la Loi.

M. Schreyer: Je vous reporte à la page 27, ligne 17 de votre mémoire: En tant que seul propriétaire de la *Northern Electric* et de bénificiaire de son développement efficace et profitable la compagnie Bell a réellement la grande responsabilité de voir à ce que la *Northern* ait accès au nouveau capital. Pourquoi la Compagnie de téléphone Bell est-elle si intéressée à ce que la *Northern* puisse obtenir des capitaux? Après tout, la *Northern* est une société qui ne dépend de personne. Les sources ordinaires de capitaux sur le marché monétaire ne lui sont-elles pas accessibles? Pourquoi une compagnie qui jouit d'une situation privilégiée et d'un monopole devrait-elle tirer parti de cet avantage spécial pour s'assurer qu'une autre société, fût-elle une filiale, puisse obtenir de nouveaux capitaux? Je vous le demande, peut-être d'un point de vue pratique, cela n'a-t-il pas pour effet d'étendre les avantages du monopole dont jouit une industrie dirigée à un secteur d'industrie non dirigé?

M. Vincent: Permettez-moi de prendre le temps voulu pour répondre à cette question qui est très importante. En premier lieu, je veux dire pourquoi nous aurions un intérêt prépondérant ... disons 51 p. 100 pour ne citer qu'un chiffre, et pourquoi nous aimerions en avoir la maîtrise après cela, c'est-à-dire 100 p. 100.

Je crois que c'est à cause de cette qualité de service, surtout la qualité de la transmis-

sion, que le public semble considérer comme normale aujourd'hui. Ce qui arrive sur ce continent—la même chose s'est produite aux États-Unis et s'est produite ici—se manifeste dans d'autres parties du monde, mais non partout. Il y a un moyen de fournir le genre de service que nous offrons. Pour le faire il faut que la compagnie d'exploitation, la compagnie de téléphone, soit capable d'évaluer les sortes de services que le public souhaite obtenir, que le public exige. Pour être capable de fournir cette sorte de service, il faut contrôler la fabrication. Il faut contrôler la qualité de la production et surveiller les frais, avoir la haute main sur la livraison et la distribution, lorsque cela est prévu. Voilà autant de choses qui ont contribué au succès de l'entreprise aux États-Unis et au Canada. Il faut de plus avoir accès aux facilités de recherche et de développement. Si vous n'avez pas vos propres moyens de recherche, il vous faut en trouver ailleurs. Pour ce qui nous concerne, nous en achetons une bonne partie bien que nous possédions le plus grand centre de recherche au pays.

Ce que le public ne comprend pas encore aujourd'hui, c'est que le réseau de téléphone, cette énorme machine qu'il considère comme une chose physique plus ou moins souple, assez riche, n'est pas cela du tout. Pas une minute ne s'écoule au cours de l'année que nous ne changions quelque chose au réseau. Trois cent soixante-cinq jours par année, à chaque minute de la journée, on apporte quelque part des changements. Parfois, c'est une petite pièce qui fait l'objet du changement, parfois c'est un très grand bureau. Mais il y a toujours des changements. Il faut de la coordination et surtout de la planification. C'est d'abord la planification, à partir des chercheurs, de ceux qui fabriquent les pièces, de ceux qui les installent et de ceux qui en assurent le fonctionnement. Et cela se répète d'heure en heure. Mais il n'en peut être ainsi si l'on ne contrôle pas la fabrication.

Voilà, comme je l'ai dit, ce qui se passe à l'*AT and T* aux États-Unis et à la Compagnie de téléphone Bell du Canada. La *It and T* et la *General Telephones* ont la même sorte d'organisation. En Angleterre, il n'y a pas très longtemps, un comité de la Chambre s'est réuni lorsqu'il a été question de l'approche d'un seul fournisseur, comme sur ce continent. Au lieu d'en avoir une demi-douzaine ils essayaient de réunir l'outillage de tous ces fournisseurs, mais sans avoir le même contrôle que nous avons ici. Cela s'est réalisé en Angleterre et en France. On a besoin de cette sorte d'organisation et de coordination.

M. Schreyer: Monsieur le président, je ne doute pas un instant qu'il y ait certains avantages comme le prétend le témoin. Mais ne croyez-vous pas que certains abus peuvent se glisser? Je vous poserai une question. Quelle proportion (ou pourcentage) des dépenses totales de la Compagnie de téléphone Bell pour l'outillage et les fournitures est allée à la *Northern Electric*? Pouvez-vous me donner un chiffre approximatif?

M. Vincent: Nous achetons à peu près les deux tiers de la production de la *Northern*.

M. Schreyer: Non, non; ce n'est pas ce que j'ai voulu dire.

M. Vincent: Je reviens à la question. Voulez-vous parler du pourcentage de nos achats ou de nos dépenses totales? Ou parlez-vous des achats de matériel?

M. Schreyer: De quoi?

M. Vincent: Des achats d'outillage et de matériel. Vous ne parlez pas de la teneur en main-d'œuvre?

M. Schreyer: Non, non.

M. Vincent: Vous parlez de ce que nous achetons. Du pourcentage de nos achats à la *Northern*.

M. Schreyer: C'est bien cela.

M. Vincent: Je crois que nous achetons de la *Northern* pour quelque 200 millions de dollars par année. Ils vendent de leurs produits pour environ 300 millions de dollars et nous en achetons pour environ 200 millions de dollars, soit les deux tiers.

M. A. G. Lester (vice-président exécutif, planification et recherche): Nous achetons de leurs produits ouvrés pour environ 200 millions de dollars. Cela représente environ les deux tiers du total de nos achats—il va sans dire que nous achetons bien d'autres choses que du matériel et de l'équipement. En d'autres termes, nous achetons ailleurs que de la *Northern*. Mais pour ce qui est des achats proprement dits de matériel et d'équipement, c'est-à-dire la partie technique, je dirais que nos achats à la *Northern* représentent à peu près 85 p. 100 du total.

M. Schreyer: Oui. C'est aussi considérable que je le croyais. La question qui se pose ici est la suivante: comment le public peut-il savoir ou être convaincu qu'il s'agit de transactions de bon aloi?

M. Vincent: Cette question a été étudiée assez souvent par la Commission des transports, car, voyez-vous, nous sommes réglementés.

M. Schreyer: En effet, je le sais.

M. Vincent: Elle a eu l'occasion d'examiner ces sortes de choses dont vous parlez, et non d'une façon superficielle. Certaines questions ont été étudiées pendant deux semaines.

Le président: Monsieur Vincent, je dois vous signaler qu'il y a beaucoup de membres du présent Comité et beaucoup de membres du Parlement qui ne sont pas d'accord avec le système de la Commission des transports; il se peut donc que nous devions examiner cela ici.

M. Schreyer: Monsieur le président, j'aimerais poser cette dernière question pour le moment. Je suis bien d'accord sur le point que, d'une part, le résultat des demandes que formule la Compagnie de téléphone Bell dans le Bill sera avantageux sous bien des rapports. Une économie importante, un fonctionnement efficace, une capacité accrue pour intensifier la recherche et le développement, tout cela serait profitable et probablement dans l'intérêt public. D'autre part, il semble que nous devions envisager la possibilité, le danger...et je pose la question: N'y aurait-il pas une tendance à une trop grande concentration dans l'industrie des communications, ce qui créerait un danger pour l'intérêt national, notamment, de laisser le contrôle de l'industrie des communications aux mains d'un nombre de personnes de plus en plus restreint? Une fois le système en marche, il pourrait entraîner un tel degré de concentration que nous serions en danger de voir aux leviers de commande quelques puissantes entreprises de l'industrie des communications.

M. Vincent: Vous touchez là le point le plus important de toute la question: Ce n'est pas seulement mon opinion de cette industrie. C'est la même chose au gouvernement que dans les sociétés. Souvent nous essayons de faire beaucoup de choses et de fixer de nombreux objectifs. Dans un effort pour accomplir tant de choses, il arrive parfois que nous nous trouvions dans des situations où il existe des buts opposés. Nous devons alors décider dans quelle direction mettre le cap, soit au centre soit légèrement à tribord ou à bâbord. Dans l'intérêt de l'économie, le ministère du Commerce, celui de l'Industrie et le Conseil économique soulignent tous le besoin d'unités plus vastes pour soutenir la concurrence sur le marché mondial. Ils préconisent fortement certaines fusions si nous voulons faire face à la concurrence qui existe de nos jours sur le marché mondial. On parle plus que jamais de la concurrence sur le marché mondial et le Canada a bien commencé. La *Northern* n'a pu devenir concurrentielle qu'au cours des récentes années. Pour soutenir la concurrence sur le marché mondial, une société doit être assez importante et efficace. Il n'y a que cinq fournisseurs en communications qui soient en mesure de soutenir la concurrence sur le marché mondial. Certains ministères gouvernementaux préconisent cela. Ils vont même plus loin et disent que dans certains domaines, les industries ne sont pas assez importantes ni efficaces et ne peuvent acquérir les qualités nécessaires à la concurrence sur le marché mondial, que nous devrions essayer de faire autre chose. Il faut faire ce que nous savons bien faire. D'autre part, naturellement, il y a des textes législatifs, comme la Loi sur les coalitions qu'on a rédigée vers 1930 en partant du principe que la concurrence est bonne en soi, si l'on veut. Il est bon d'avoir de la concurrence, mais pas toujours nécessairement. Pensons aux cas où le consommateur est mieux servi en l'absence de nombreux concurrents qui font un travail peu satisfaisant. Cette loi a été adoptée alors qu'il y avait des barrières douanières et elle visait à encourager la concurrence sur le marché intérieur. Ces politiques sont incompatibles et vous devez déterminer laquelle vaut mieux. Je suis d'accord avec vous, en vérité. Il est certain, comme vous le dites, qu'il y aura moins de concurrence à l'intérieur du pays si les entreprises sont assez importantes pour affronter la concurrence sur le marché mondial.

Le président: Je ne peux vous donner la parole maintenant, monsieur Schreyer; je reviendrai à vous. Monsieur Allmand.

M. Allmand: A la page 20, monsieur, vous soulignez les coûts relatifs pour le consommateur de l'usage du téléphone. La Bell est en bonne position parce qu'il semble que les gens d'Ontario et du Québec paient moins cher que les taux qui existent dans d'autres pays. Comment les taux d'affaires de l'Ontario et du Québec se comparent-ils à ceux des États-Unis et des autres pays?

M. Vincent: Avons-nous cela?

M. R. C. Scrivener (Vice-président exécutif (Exploitation) de la Compagnie de téléphone Bell du Canada): Ils sont les mêmes, ils sont peut-être meilleurs même que ceux des États-Unis, par exemple.

M. Allmand: Vous voulez dire en proportion?

M. Scrivener: Oui.

M. Allmand: Par conséquent, le coût pour les hommes d'affaires canadiens est...

M. Scrivener: ...relativement meilleur qu'aux États-Unis, si l'on tient compte de toutes ces comparaisons. Maintenant, la situation est différente en dehors de l'Amérique du Nord et on ne peut vraiment pas établir de comparaison parce qu'un grand

nombre de systèmes nationaux n'offrent pas tous les services d'affaires. En d'autres termes, ils vous donnent une ligne jusqu'à votre local mais vous devez vous procurer votre propre matériel et vos appareils. A l'heure actuelle, par exemple, cette question cause beaucoup d'ennuis au Royaume-Uni qui, dans ses efforts de modernisation, se heurte à cette partie des installations parce qu'elle n'appartient pas au réseau général ni n'en fait partie. Toutefois, si vous faites la comparaison entre le Canada et les États-Unis, par exemple, vous constatez que les taux d'affaires canadiens sont essentiellement, dans l'ensemble, plus bas qu'aux États-Unis pour le même genre de service dans des lieux comparables.

M. Allmand: Quels pourcentages des revenus de la Bell représentent ses services téléphoniques et connexes et l'exploitation de la Northern?

M. Vincent: Vous voulez savoir ce que représentent en dollars les dividendes de la Northern?

M. Allmand: Oui. Relativement à votre revenu total provenant de vos services téléphoniques et connexes?

M. Vincent: Vous ne parlez pas du revenu total net mais du pourcentage provenant de Northern?

M. Allmand: C'est cela.

M. Vincent: Vous ne parlez pas des recettes totales. J'ai cru que vous aviez employé le mot «recettes», mais vous ne parlez pas de recettes. Vous parlez du revenu net?

M. Allmand: C'est cela.

M. Vincent: La Northern rapporte environ 8 millions de dollars sur 124 millions.

M. Allmand: Vous avez dit que votre société achète environ les deux tiers de la production de la Northern. Je suppose que l'autre tiers est vendu sur le marché à des acheteurs de l'extérieur. Ce marché est-il restreint au Québec et à l'Ontario ou bien vendez-vous sur le marché international canado-américain?

M. Vincent: Nous vendons dans le reste du Canada, aux États-Unis et dans le monde en général. Au cours des dernières années, la Northern s'est fait une place sur le marché international et a réalisé des ventes en Grèce, en Turquie, en Iran, au Venezuela, au Nigéria et dans plusieurs autres pays.

M. Allmand: La Northern est-elle le plus gros producteur de matériel ce ce genre au Canada?

M. Vincent: C'est non seulement le plus gros producteur au Canada mais c'est le seul producteur d'un certain nombre d'articles en particulier de certain matériel de commutation. Il y a d'autres producteurs de câbles, de postes téléphoniques, de systèmes à microondes et autres choses de ce genre, mais pour ce qui est de certains types de commutateurs électroniques ou du type crossbar, je pense que c'est le seul.

M. Lester: Oui, c'est exact. Il y a, au Canada, au autre fabricant de l'ancien type de commutateur Stronger, par degrés, mais la Northern est le seul fabricant de matériel de commutation moderne comme les crossbars électroniques. C'est la pierre angulaire de son commerce extérieur. Je dois mentionner qu'actuellement la Northern a dans ses carnets des commandes de l'extérieur atteignant un montant d'environ 53 millions de dollars.

M. Allmand: Quel pourcentage de son revenu provient des ventes à l'étranger?

M. Lester: Comme M. Vincent l'a signalé, elle n'a que tout récemment pris part au marché international. Elle a reussi à s'imposer il y a deux ou trois ans. J'ai dit qu'elle avait en carnet des commandes pour 53 millions de dollars et, si je me rappelle bien les chiffres, cette année ces ventes atteindront de 20 à 25 millions de dollars sur environ 300 millions de ventes totales; c'est donc à peu près 8 p. 100.

M. Allmand: De façon générale, peut-on dire que la Northern est la seule entreprise vendant ce genre de matériel qui ait ses propres services de recherches?

M. Lester: Au Canada?

M. Allmand: Oui.

M. Lester: C'est vrai, au Canada. Comme M. Vincent l'a signalé, il n'y a que quatre ou cinq concurrents étrangers dans le domaine international. Toutes ces sociétés, qui, en général, se trouvent en Europe, ont leurs propres installations de recherches.

M. Allmand: A la page 25, vous mentionnez les nouvelles réalisations de la microélectronique. Ce genre de réalisations conduira-t-il à un plus grand accès aux marchés internationaux et à d'autres usages que ceux que nous connaissons, c'est-à-dire le téléphone, etc?

M. Lester: Je le crois. Je devrais peut-être employer les termes les plus simples. Il y a une foule de noms pour désigner les circuits microélectriques, les circuits intégrés, circuits en fines couches et autres du genre. C'est la tendance de la science, de nos jours. Ces éléments feront partie de toutes sortes de systèmes électroniques, le téléphone, le télégraphe, l'image, la recherche médicale, etc.

M. Allmand: Ces éléments entrent-ils dans les ordinateurs?

M. Lester: Oui, dans une très grande mesure. Vous savez peut-être qu'il y a environ deux ans, la Northern a inauguré ce qu'elle appelle un Advances Devices Centre, ici, à Ottawa. L'étroite collaboration entre ce centre et la Northern a permis de réussir la production de ces éléments tant par le procédé des circuits en fines couches que par le procédé de pulvérisation qui vous donne une quarantaine d'éléments sur une surface d'environ un dixième de pouce carré. Selon son programme que j'ai revu avec eux, ces derniers jours, les dirigeants de la Northern ont l'intention de poursuivre leurs recherches dans cette direction durant les cinq prochaines années. Nous croyons que les résultats de ces travaux constitueront un important facteur de l'expansion des affaires de la société tant au Canada qu'à l'étranger. Assurément, le système de commutation électronique que nous exploitons actuellement, qui a été d'abord installé à Montréal et qui le sera bientôt à Toronto, comprend déjà beaucoup de ces éléments microélectroniques.

(*Texte*)

M. Émard: Monsieur le président, je voudrais répéter une question qui a été posée par un de mes prédécesseurs, mais sous une forme différente. J'ai eu l'occasion de lire certaines critiques dans les journaux concernant le Bill 104, et plus particulièrement celle qui revient très souvent, savoir, que vous n'avez pas les pouvoirs d'occuper le champ des communications, que vous violez votre charte en proclamant que vous occupez le champ des communications. Est-ce que vous violez votre charte en occupant un autre champ d'action que celui de la téléphonie?

(*Traduction*)

Le président: Excusez-moi un instant, monsieur Émard, le temps de brancher l'interprétation.

(*Texte*)

M. Émard: Dois-je recommencer?

Le président: Oui.

M. Émard: Je voudrais répéter une question qui a déjà été posée par un de mes prédécesseurs, mais sous une forme différente. J'ai lu dans les journaux des commentaires défavorables au sujet du bill C-104, plus particulièrement, et à plusieurs reprises, à l'effet que vous n'avez pas compétence dans le domaine des télécommunications, que vous ne vous conformez pas aux conditions de votre charte lorsque vous dites que vous avez pris possession du domaine des télécommunications. Est-ce que vous enfreignez votre charte en abordant un domaine autre que le téléphone?

M. Vincent: Nous sommes pleinement autorisés à travailler dans le domaine des télécommunications et nous ne violons notre charte d'aucune manière. J'aimerais que M. de Grandpré donne plus d'explications sur ce point.

M. de Grandpré: Comme je l'ai dit plus tôt en répondant à une question de M. Schreyer, pour comprendre la portée exacte des critiques qui ont été faites et dont vous parlez, il faut tenir compte de la modification adoptée par le Parlement en 1948. Nous avons alors été autorisés à exploiter et à assurer des réseaux de sans-fil et de radiotéléphone ainsi qu'à établir des services et des installations pour la transmission de la pensée par le son, la télévision, l'image, des documents ou des signaux. Je suis fermement convaincu qu'après avoir reçu la confirmation de tels pouvoirs, en 1948, la société avait toute liberté de travailler dans le domaine des télécommunications en général. Par le moyen de la voix, de l'image, du son ou d'impulsions électriques, tout le domaine était prévu de façon que la société qui avait été établie pour permettre aux gens de communiquer entre eux par tous les moyens possibles puisse jouir de toute la latitude voulue pour pouvoir offrir aux personnes qui voulaient louer ses services, les meilleures communications disponibles au Canada. C'est ce que nous avons fait jusqu'à maintenant. Ce que nous avons l'intention de faire à l'avenir n'ira certainement pas à l'encontre des dispositions de la modification de 1948. A l'heure actuelle, nous voulons redéfinir très clairement, dans des termes acceptés par le Parlement dans d'autres lois, ce que sont les pouvoirs de la société.

M. Émard: Si je vous comprends bien, vous n'avez pas l'intention d'aborder d'autres domaines que les télécommunications. Par exemple, on a dit que vous vous proposiez d'acheter une entreprise de fabrication de savon.

M. de Grandpré: Nous avons ici un autre problème, celui que soulève l'article 8 du bill. Toutefois, tant que nous en sommes à l'article 7, je puis dire que nous n'avons pas d'autre projet que de permettre aux gens de communiquer entre eux. Si vous voulez vous reporter à l'article 8 du bill, vous constaterez que nous avons le pouvoir, en vertu de notre charte originale, d'exploiter une compagnie de téléphone et une compagnie de fabrication de matériel électrique ou électronique. Nous avons exploité une compagnie téléphonique et nous avons aussi, dès les débuts de l'exploitation de la compagnie, en 1880, en conformité de notre charte originale, exploité une section manufacturière. Plus tard, nous avons

établi une compagnie manufacturière distincte qui a porté plusieurs noms au cours des ans: la Northern Electric and Manufacturing Ltd., la Wire and Cable Company, l'Imperial Wire and Cable Company Ltd. et, finalement, la Northern Electric Company Ltd. Plus tard, aussi, nous sommes devenus propriétaires d'autres compagnies de téléphone, soit en achetant des actions de ces compagnies ou en achetant leurs biens. Toutes ces opérations étaient permises par notre charte originale puisque nous avons le droit d'investir dans des compagnies qui possèdent des lignes de communication téléphonique ou télégraphique ou dans des compagnies qui ont le droit et le pouvoir d'établir des communications au moyen du téléphone.

Il faut se reporter à la situation qui existait en 1880; en 1880 on accordait aux sociétés un pouvoir spécifique, savoir: le droit de se servir des communications par téléphone. Je pense qu'aujourd'hui, on pourrait dire que toute personne ou toute société a le droit de se servir du téléphone. Alors, strictement parlant, nous pourrions investir dans n'importe quel genre de compagnie. Mais, depuis 1880, nous n'avons jamais été en dehors des opérations de téléphone ou dans l'opération *Northern*. Ce que nous demandons, en fait, c'est le pouvoir de varier le genre d'investissements. Comme vous le voyez par la charte originale, nous n'avions que le pouvoir d'investir dans les actions de ces compagnies-là. Le terme anglais c'était: «and to become a shareholder of such corporations» et dans le texte français c'était: «de devenir elle-même actionnaire de toutes telles corporations».

Aujourd'hui, la façon de financer des entreprises est plus variée qu'elle ne l'était en 1880. Alors, au lieu d'être limités à des actions, nous demandons le pouvoir, au termes de l'article 8, d'investir, non pas seulement dans des actions, mais d'investir également dans des actions, des obligations, des débentures, toutes sortes de valeurs mobilières, toujours dans des sociétés qui poursuivent des fins semblables aux nôtres. En somme, c'est plus restrictif, si vous voulez, que ce qui existait dans la charte originale quant à l'étendue des genres de corporations dans lesquelles on pouvait investir. Quant à la nature de l'investissement, c'est un peu plus vague.

M. Émard: J'ai une autre question à poser, basée sur des critiques que j'ai lues. On dit, justement en parlant des actions, que lorsque le *Bell Telephone* émet du capital supplémentaire, l'intérêt des actionnaires actuels se trouve dilué. Est-ce votre opinion?

M. de Grandpré: La Compagnie du Téléphone Bell a toujours offert ses actions nouvelles à ses actionnaires au moyen de droits. Au lieu de mettre sur le marché des actions qui pouvaient être achetées par l'ensemble du public, on a donné un droit prioritaire aux actionnaires par le truchement de droits, c'est-à-dire que chaque action détenue par un actionnaire donnait un droit, et selon la proportion d'actions que nous voulions mettre sur le marché par rapport aux actions existantes, à certains moments, il y avait dix droits par action au prix de l'émission; à certains moments, il y en avait douze, à d'autres moments, quatorze mais, chaque fois, le premier droit qui pouvait être exercé par quelqu'un pour devenir actionnaire, l'était par les actionnaires existants. C'est seulement après que les actionnaires existants avaient refusé d'investir de nouveaux capitaux dans la compagnie que les droits étaient vendus sur le marché et que le grand public pouvait devenir actionnaire. Alors, la décision de diluer son capital appartenait à l'actionnaire lui-même, et ce n'était pas la compagnie qui imposait, si vous voulez, cette décision à l'actionnaire.

(*Traduction*)

M. Groos: Puis-je poser une question supplémentaire maintenant? Avez-vous eu de la difficulté à vendre ces actions à des personnes domiciliées hors du Canada?

M. de Grandpré: Nous ne les avons jamais inscrites en dehors du pays afin de laisser aux Canadiens une plus grande part de la propriété de la compagnie. Lorsque les droits de souscription sont mis sur le marché, ils ne sont offerts qu'aux actionnaires canadiens. Au cours des années, la proportion des intérêts américains dans la compagnie a graduellement diminué parce que nous avons augmenté le nombre des actionnaires canadiens. Je ne sais pas si, en chiffres absolus, le nombre est resté le même ou s'il a diminué.

M. Groos: Mais un actionnaire domicilié aux États-Unis...

M. de Grandpré: ...ne peut pas se prévaloir de notre offre d'actions.

M. Groos: ...ne peut pas se prévaloir de votre offre d'actions.

M. de Grandpré: Nous n'inscrivons pas ces émissions à la Securities Exchange Commission, à Washington.

M. Vincent: Il y a une chose intéressante à ce sujet, monsieur Groos. Lorsque je suis entré à la compagnie, il y a quarante ans, 37 à 38 p. 100 des actions étaient détenues par des Américains parce que, à cette époque, il n'était pas aussi facile de trouver le capital au Canada. Ces mêmes 38 p. 100 sont devenus 2.2 p. 100 aujourd'hui. Non pas que les

Américains se soient départis de leurs actions. Il y a le même nombre d'actions, environ 750,000. Mais parce que nous nous sommes financés sur le marché canadien avec de l'argent nouveau, ce même nombre d'actions qui représentait 38 p. 100 ne représente plus maintenant que 2.2 p. 100.

M. Groos: C'est très intéressant.

M. de Grandpré: Cela prend du temps pour réaliser ces choses.

M. Groos: Je pourrais peut-être poser une autre question supplémentaire. Estimez-vous que cette requête en vue de l'émission d'actions privilégiées est assez vaste pour répondre à vos fins? La conversion serait-elle prévue?

M. de Grandpré: Oui, je le crois parce que les dispositions du bill portent que tous les termes, les conditions, limitations, restrictions et droits seraient spécifiés dans le statut créant les actions. Je pense que nous aurions assez de latitude pour offrir un éventail complet de valeurs.

M. Groos: Merci, monsieur le président.

(*Texte*)

M. Émard: A la page 30 de votre mémoire vous mentionnez:

> De concert avec la compagnie *Northern Electric, Bell Canada* amorce un programme d'expériences...on fera des recherches sur les communications par satellite.

Est-ce que la *Bell Telephone* considère qu'elle a le pouvoir de transmettre les ondes au moyen de satellite?

M. de Grandpré: Sûrement, parce que le satellite n'est qu'une autre façon de transmettre des ondes. Au lieu de les transmettre par câbles, au lieu de les transmettre par un système de micro-ondes, vous vous servez d'un satellite qui reçoit l'impulsion électrique, et l'impulsion électrique, par la suite, est retransmise sur le sol. C'est tout simplement un autre genre d'appareil pour faire le même travail.

M. Émard: Vous voulez dire que vous avez, soit l'équipement ou soit les moyens de fabriquer l'équipement dont vous auriez besoin pour la transmission des ondes par satellite.

M. de Grandpré: Nous avons le pouvoir de fabriquer un satellite et le pouvoir de nous en servir pour transmettre des ondes.

M. Émard: J'aurais une dernière question, d'intérêt général, qui ne regarde peut-être pas le mémoire que vous avez soumis, ici. On entend toutes sortes de rumeurs à l'effet que la compagnie doit transférer son siège social à Ottawa. Est-ce vrai?

M. Vincent: Non, il n'en est aucunement question. L'ennui c'est qu'en dépit du fait que je l'ai nié à la CBC et que je l'ai fait par écrit dans notre journal aux employés, les gens disent: «Quoiqu'ils disent, ils vont déménager quand même.» Il n'y a rien à faire, ils l'annoncent et ensuite ils vont le nier, mais on ne les croit pas.»

(*Traduction*)

M. Pascoe: Monsieur le président, je voulais parler du satellite de télécommunications, mais je pense que le sujet a été épuisé. Je poserai seulement deux ou trois questions au sujet de l'estimation des besoins et des ressources. Comment amortissez-vous ces 2,150 millions de dollars au poste Matériel et Récupération? La défalcation se fait-elle sur un certain nombre d'années?

M. Vincent: Il y a toutes sortes d'éléments dans le réseau; certaines pièces peuvent durer 40 ans, d'autres 10 ans et d'autres 20 ans. Mais nous faisons des études très poussées sur les taux de dépréciation. Cet article particulier, en raison de son importance, a toujours retenu longuement l'attention des membres de la Commission des transports, chaque fois que nous nous sommes trouvés devant eux. Je répondrai à votre question en vous disant que la dépréciation générale, au total, est d'environ cinq pour cent.

M. Pascoe: Je vois. Et vous avez parlé de récupération. Qu'est-ce que cela comprend?

M. Vincent: Voulez-vous répondre, monsieur Lester.

M. Lester: Lorsque nous remplaçons un élément d'équipement, par exemple un câble, ou une partie d'un central ou n'importe quoi d'autre, dans certains cas il existe une valeur de récupération. Nous pouvons prendre une partie de ce matériel et l'utiliser ailleurs. Cela représente une valeur de récupération de 10 à 15 p. 100 parce que nous n'avons pas à acheter du matériel neuf pour le remplacer, c'est donc ce montant que nous amortissons pleinement, la valeur comptable totale, le coût initial de l'article moins cette valeur estimative de récupération à la fin de sa vie utile, et nous divisons par le nombre d'années de cette vie, celle-ci pouvant être, comme l'a dit M. Vincent, selon le genre de matériel, entre 10 et 40 ans. De fait, nous avons un article dont la vie utile peut être de 7 à 40 ans. Il y a une centaine de catégories différentes de matériel qui sont l'objet d'études distinctes et la récupération n'est pas un élément important sauf sur quelques pièces de l'équipement des centraux. Dans le cas des poteaux, il est évident que la récupération est nulle. Il en coûterait davantage pour les enlever que pour les laisser où ils sont. Dans le cas des fils, c'est un montant important étant donné le coût élevé du cuivre, etc. C'est cela la récupération.

M. Pascoe: Y a-t-il une partie de ce matériel récupéré qui retourne à la Northern? Vous remet-elle tout...

M. Lester: Le fil de cuivre seulement ou le câble de rebut duquel elle récupère le cuivre. Ils le vendent, de fait, à des marchands de ferraille, au prix du gros.

M. Pascoe: Il y a une autre question ici dans le rapport annuel de M. Vincent où il dit:

> ...président, occupait le fauteuil présidentiel. Étaient représentés en personne ou par procuration 168,974 des 255,000 actionnaires de la compagnie,...

Combien de ces actionnaires seraient, de fait, présents en personne et combien le seraient par procuration?

M. Vincent: A l'assemblée annuelle? Leur nombre pourrait atteindre de 200 à 300.

M. Pascoe: Il y en aurait autant que cela?

M. Vincent: Oui.

M. Pascoe: Est-ce que les procurations mentionnent quelque chose de bien défini ou est-ce qu'elles ne font que nommer quelqu'un pour les représenter?

M. Vincent: Elles nomment trois représentants, si je me souviens bien. La procuration dit de bien vouloir, si vous ne pouvez venir, nommer ce nom ou ce nom. Je crois qu'elle nomme le président, la personne qui occupe le fauteuil et l'un des...

M. Pascoe: Non, mais indique-t-elle une expression d'opinion de la part de l'actionnaire ou bien fait-elle juste nommer une personne pour voter pour lui?

M. Vincent: Elle nomme trois personnes, monsieur Pascoe, parmi lesquelles le mandataire pourra être choisi.

M. Pascoe: En ce qui concerne l'émission de capital-actions privilégié, d'actions privilégiées, ces actions comporteraient-elles des droits de vote?

M. Vincent: Si les actions privilégiées en comporteraient? Cela fait partie des conditions et des modalités. Nous ne savons pas ce qui arriverait. Cela ferait partie des modalités et conditions à approuver par...

Le président: Monsieur Pascoe, les actions privilégiées comportent certaines conditions qui peuvent être le droit de vote ou non.

M. Pascoe: Je n'ai pas ici ces renseignements à la main, combien dépensez-vous par année pour les recherches, diriez-vous?

M. Vincent: Cette année, ce serait environ 25 millions de dollars et, selon les prévisions concernant l'année prochaine qu'on vient de préparer, ce serait de près de 40 millions de dollars pour l'année prochaine.

Le président: Ces dépenses sont faites par la Northern Electric, cependant. Elles ne sont pas faites par la Bell même.

M. Vincent: Nous absorbons certains de ces frais, à la Bell, mais ce que le président dit, c'est que ces recherches sont effectuées dans les immeubles de la Northern Electric mais que le coût en est renvoyé.

Le président: Je veux simplement établir bien clairement que vous-mêmes n'avez pas de service de recherches à la Bell du Canada.

M. Vincent: C'est exact. En ce moment, ce service relève de la Northern.

M. Pascoe: Ce à quoi je veux en venir, et je puis vous sembler bien loin du sujet, c'est à un compte rendu ici, qui ne date pas de bien longtemps:

> Perspectives incroyables des communications,...

qui parle de visiophones et de la possibilité de voir les gens. Poursuivez-vous des travaux en ce sens?

M. Lester: Oui, je dois dire que nous travaillons en ce sens. Permettez-moi de retourner pour un instant à ce que M. Vincent a dit. Les dépenses réelles de la Northern pour des fins de recherche ont été de 25 millions de dollars en 1966. Cette année, elles seront de près de 28 ou 29 millions et l'an prochain, elles seront probablement de 30 millions, peut-être de 35 millions de dollars. Nous mettons l'accent principal sur certaines choses mais dans le domaine dont vous parlez, oui nous travaillons dans le domaine du visiophone, dans le domaine de la microélectronique que j'ai mentionné à l'autre monsieur et en particulier, nous visons à améliorer les appareils téléphoniques et le matériel de commutation.

M. Pascoe: Dans ce compte rendu, on dit:

> ...visiophone, qui sera sans doute en usage courant relativement tôt au cours de nos 100 prochaines années.

Diriez-vous que c'est exact?

M. Lester: Cent ans me donne beaucoup de latitude.

M. Pascoe: On dit: relativement tôt.

M. Lester: Je crois que le visiophone sera certainement en usage d'ici 1975 et, évidemment, de ces appareils sont actuellement à l'essai. Nous en avons au pavillon de la compagnie Bell à l'Expo. Un nouveau lot de visiophones d'essai qui est en marche aux laboratoires de la Bell subira une épreuve approfondie sur les lieux vers 1971 et je suis porté à croire que de 1972 à 1975 nous aurons un usage assez important des visiophones au Canada.

M. Pascoe: Nous ne pourrons pas répondre au téléphone de la salle de bain, alors.

M. Lester: Mais vous pourrez toujours le fermer.

M. Pascoe: Je n'ai plus qu'une question éloignée à poser, à ce sujet. C'est à propos des faisceaux laser. On dit:

> qu'un seul faisceau a la puissance nécessaire pour transporter 10,000,000 circuits de télévision ou 1,000,000,000 de conversations téléphoniques.

Est-ce que c'est quelque chose qui pourrait s'en venir?

M. Lester: Je crois qu'il y a une couple de zéros de trop. Le faisceau laser peut, parce qu'il se trouve dans une fréquence extrêmement élevée, fournir un rendement très étendu et, par conséquent, plusieurs centaines de milliers de circuits. Je crois que si vous disiez que vous pourriez obtenir plus de 100,000 canaux de télévision ou plus d'un ou deux millions de canaux téléphoniques, ce serait un peu plus près de la vérité. Il s'agit de millions et non de milliards. Il s'agit de centaines de milles et de millions. Le faisceau laser, évidemment, est utilisé à bien d'autres fins que les télécommunications, mais il se fait beaucoup d'expérimentation et nous pouvons le démontrer d'une façon limitée maintenant. Je dirais que le faisceau laser a peut-être cinq ans de retard sur le visiophone. Son emploi se répandra au cours de la période comprise entre 1975 et 1980 et, évidemment, il sera utilisé surtout sur les routes à très fort trafic, où nous en avons un grand besoin.

M. Pascoe: Une dernière question. Entrevoyez-vous le temps où ces vilains câbles téléphoniques aériens seront tous descendus et où des câbles souterrains seront posés?

M. Vincent: A l'heure actuelle, nous avons atteint un pourcentage d'environ 50 p. 100.

M. Lester: La ligne de conduite de la compagnie consiste à donner la préférence à l'enfouissement, dans le cas des câbles neufs. Il y a des parties de notre pays où on ne peut tout simplement pas enfouir les câbles. Aux alentours de Kingston où se trouvent les affleurements du bouclier laurentien, il est bien difficile d'enfouir les câbles, mais une forte proportion, je dirai de 60 à 65 p. 100, de notre nouvel équipement est enfoui.

M. Scrivener: Soixante-dix pour cent du nombre total de milles de fil que nous avons se trouvent sous terre.

M. Pascoe: Merci, monsieur.

M. Orlikow: Monsieur le président, je voudrais demander s'il est juste de dire qu'il y a eu une révolution des communications non seulement depuis que vous avez reçu votre charte première mais même depuis 1948, alors que le Parlement a modifié votre loi de façon à la mettre à jour, croyait-il, à cette époque? Est-ce une affirmation équitable?

M. Vincent: Une révolution technologique? Je crois que c'est une affirmation équitable.

M. Orlikow: Il se fait des choses à l'heure actuelle dont vous avez certainement pu avoir connaissance ou dont vous avez pu entrevoir la venue, mais le Parlement ne les connaissait certainement pas en 1948.

M. Vincent: C'est exact. Et je ne crois pas que nous connaissions non plus ce qui arrivera au cours des quelques prochaines années.

M. Orlikow: Et ainsi il est possible que des pouvoirs que vous dites vous avoir été donnés, des choses que vous faites maintenant en vertu des précisions apportées en 1948, ne sont pas même venus à l'esprit du Parlement en 1948, n'est-ce pas?

M. Vincent: Je ne comprends pas.

M. Orlikow: Permettez-moi de vous donner un exemple concret. En vertu des pouvoirs que vous a donnés le Parlement, vous avez le droit de poser des lignes téléphoniques sur les rues de toutes sortes de villes. Maintenant, je veux vous faire comprendre que lorsque le Parlement vous donnait ce droit il supposait que vous agissiez en qualité d'agent, de sorte que M. Schryer puisse m'appeler s'il le désire ou que M. Macaluso puisse m'appeler s'il le désire. Ai-je raison? C'est ce à quoi le Parlement pensait.

M. de Grandpré: En 1880.

M. Orlikow: Lorsque cela se faisait.

M. de Grandpré: C'est exact.

M. Orlikow: Nous avons maintenant quelque chose qui est survenu depuis 1948. Nous avons maintenant la télévision par câble. Est-ce exact? Les compagnies de télévision par câble utilisent-elles les lignes de la Bell?

M. de Grandpré: En partie.

M. Orlikow: Paient-elles un droit à la Bell?

M. de Grandpré: Oui.

M. Orlikow: Qui décide du coût?

M. de Grandpré: Il s'agit d'une question de négociations entre l'exploitant du câble de télévision et les compagnies.

M. Scrivener: La place du marché.

M. Orlikow: La Commission des transports a-t-elle déjà été consultée?

M. de Grandpré: A ce sujet, non. Cette question n'est pas réglementée.

M. Orlikow: Parce que je suis député et que j'habite la ville d'Ottawa, je paie des taxes assez considérables sur le foyer que j'habite. Je crois qu'elles sont trop élevées. Est-ce que la ville d'Ottawa, la ville de Montréal, la ville de Toronto ou toute autre ville dans laquelle la Bell a fait un marché avec la compagnie de télévision par câble retire un revenu de cette exploitation?

M. Scrivener: Oui. Chaque municipalité fonctionne à sa façon. Comme nous le savons tous, la ville d'Ottawa peut s'y prendre d'une manière, une autre ville d'une autre manière mais, en fait, cet outillage est taxé, directement ou indirectement.

M. Orlikow: Quel outillage?

M. Scrivener: Je le regrette, j'ai employé un terme technique. Ce câble de télévision ou ce câble téléphonique sont un bien imposable. Il peut y avoir des taxes spéciales.

M. Orlikow: Je ne vous suis pas, lorsque vous parlez de biens imposables.

M. Scrivener: Les fils qui s'y trouvent sont municipalité et la municipalité a le pouvoir de les taxer tout comme elle a le pouvoir de taxer votre maison. Dans la municipalité, ce sont des biens qui sont passibles de taxes municipales. De même que votre maison constitue dans la municipalité un bien imposable, une pièce de matériel téléphonique constitue un bien sujet à la taxe municipale.

M. Martineau: Y compris les fils.

M. Scrivener: Les fils qui s'y trouvent sont sujets à la taxe. Tous les nouveaux fils qui sont ajoutés sont assujettis à la taxe.

M. Orlikow: Voulez-vous dire que chaque ville et chaque municipalité négocient séparément?

M. Scrivener: Chaque municipalité évalue ses biens à sa propre manière, fixe son taux d'imposition à sa manière et décide comment elle va prélever ses propres taxes, à sa manière. On peut percevoir une certaine taxe sur certains biens à Ottawa mais les gens de Kingston ont leur propre administration municipale et taxent leurs contribuables comme ils l'entendent. En d'autres termes, le système de taxation municipale relève à un certain degré de la province, d'après ce que je comprends, mais fondamentalement, dans les limites de cette juridiction, les municipalités ont la liberté de prélever leurs taxes de la façon dont elles l'entendent sur les biens immobiliers.

M. Orlikow: Laissez-vous entendre, par exemple, que la municipalité de Nepean a les connaissances et le personnel technique nécessaires pour négocier d'une façon équitable avec la Bell à ce sujet?

M. Scrivener: Nous ne négocions pas avec la municipalité au sujet de nos taxes; elle nous dit ce qu'elles sont. Nous ne sommes pas dans une situation différente.

M. Orlikow: La municipalité connaît-elle les recettes que vous obtenez de la compagnie de télévision par câble?

M. Scrivener: En Ontario, nous sommes tenus de faire rapport de ces recettes et nous sommes taxés d'après nos recettes dans la municipalité. Cela fait partie de l'*Ontario Assessment Act*.

M. Orlikow: La municipalité connaît-elle le profit que comporte la transaction?

M. Scrivener: La Loi voit à tout cela. Les recettes entrent dans ce rapport. Le profit n'y figure pas parce qu'on n'est pas intéressé à savoir si vous faites un profit ou non; on vous taxe vos recettes. Monsieur Orlikow, je n'essaie pas de me montrer difficile. Les biens immobiliers sont taxés. Dans certaines villes, on impose une taxe spéciale sur certains biens immobiliers, mais dans toutes les municipalités, on taxe les biens immobiliers selon une certaine évaluation fondée soit sur sa capacité de production de recettes, soit sur sa valeur estimative sur place.

M. Orlikow: Mais vous avez déjà, à cause de cette loi spéciale, la loi originale, le pouvoir de construire des lignes téléphoniques et d'en monopoliser la construction?

M. Scrivener: Nous avons le pouvoir de les construire mais nous devons les construire selon les termes et conditions précisées par la municipalité.

M. Orlikow: Évidemment, mais cela n'a pas de sens. Parce qu'il n'est pas économique pour quelqu'un de venir installer un autre système, vous avez le pouvoir d'établir ou de ruiner un autre système de télévision par câble.

M. Scrivener: Ah! non.

M. Martineau: Parfois ils ont leur propre ensemble de câbles.

M. Groos: Aux fins d'apporter des éclaircissements sur cette question, ne serait-il pas exact de dire que le signal du système de télévision à antenne collective ne voyage pas par une ligne de la Bell mais par une ligne distincte suspendue sur les poteaux de la Bell?

M. de Grandpré: Pas toujours.

M. Groos: Ou bien elle pourrait être suspendue sur les poteaux d'une ligne d'utilité publique.

M. de Grandpré: Ou bien être transportée sur nos fils.

M. Martineau: Ou bien sur leurs propres fils.

M. Scrivener: Au fond, je crois que M. Groos a raison, mais...

M. de Grandpré: Soit sur leurs propres câbles, soit sur les nôtres.

M. Scrivener: Pour plus de précision technique, je dirai que nous parlons de la distribution des signaux de télévision aux résidences d'une municipalité. Cela se fait d'un point d'origine que la compagnie de télévision à antenne collective ou cet exploitant, quel que soit son nom, appelle son point de réception. C'est là qu'il capte les émissions de télévision que vous pouvez capter dans cette localité. Ces signaux, à partir du point de réception sont transmis sur des câbles coaxiaux, spécialement aménagés à cette fin, qui transportent le signal du point de réception à la résidence de l'abonné et l'abonné verse $20 pour l'installation et $5 par mois pour le service. M. Orlikow soulève une question à propos de ce câble.

M. Orlikow: Monsieur le président, puis-je intervenir? Ce n'est pas le moment d'entrer dans les détails de ceci, bien que je croie que nous puissions avoir à le faire. Le seul point que je cherchais à établir, c'est que cela n'était certainement pas conçu comme une fonction, un service ou un élément de profit pour la compagnie de téléphone lorsque la clarification de 1948 a été adoptée.

M. de Grandpré: Je ne crois pas que je sois disposé à accepter la conclusion qui a été tirée. Il existait des systèmes de télévision à antenne collective et on parlait de la possibilité de se servir de satellites même à cette époque; on parlait de toutes sortes de mises au point techniques pour transmettre des renseignements.

M. Orlikow: Précisément.

M. de Grandpré: Voilà pourquoi le Parlement voulait donner beaucoup de latitude au transporteur ordinaire de façon qu'il n'ait pas à revenir au Parlement tous les six mois ou à chaque année pour dire qu'il existe un nouveau perfectionnement technologique et qu'une nouvelle disposition est nécessaire. Je crois que cette clarification est assez étendue pour comprendre n'importe quel genre d'appareil de transmission.

M. Orlikow: C'est ce que je veux établir. C'est assez étendu pour inclure tout, même un évier de cuisine.

M. Martineau: Mais, monsieur Orlikow, le Parlement savait certainement ce qu'il faisait. On dit:

> ...pour assurer des services et des installations pour la transmission de renseignements

En outre, on a inséré le mot «télévision».

Le Parlement savait certainement ce qu'il faisait lorsqu'il a inséré le mot «télévision», bien que je convienne avec vous que la télévision n'y était pas.

M. Orlikow: Le mot «satellite» y était-il?

M. Martineau: Non, pas le mot «satellite».

M. Orlikow: Mais, vous vous occupez ou vous vous occuperez de la transmission par satellite, n'est-ce pas?

M. Martineau: Je le sais, mais il s'agit d'un système radiotéléphonique qui est destiné à assurer des services et des installations pour la transmission de renseignements, d'émissions télévisuelles sonores, d'images, d'écrits ou de signaux. On ne disait pas comment. Cela pouvait être par fil ou par microonde. La microonde serait nécessaire pour atteindre un satellite et en revenir. Ce serait pas microonde.

M. Orlikow: C'est la question au sujet de laquelle nous devons prendre une décision. Le Parlement voulait-il en 1948 et veut-il en 1967 ou en 1968 donner à la Compagnie de téléphone Bell un chèque en blanc, parce que si vous le vouliez, je crois que ce que vous demandez vous donnerait le droit de faire l'exploitation du télégraphe, vous pourriez faire concurrence au télex du Pacifique-Canadien et du National-Canadien, vous pourriez vous lancer dans la radio, vous pourriez faire de la télévision, vous pourriez vous occuper de la transmission par télétype, vous pourriez vous occupez de journalisme...

M. Martineau: Nous le pourrions, à l'heure actuelle, mais nous ne le voulons pas.

M. Orlikow: Le point que je tente d'établir et, je crois, l'une des choses que nous avons à faire ressortir dans cet interrogatoire est: pouvez-vous faire ces choses et, si vous le pouvez, le Parlement veut-il vous donner ce droit? Quant à moi, je ne le veux pas et j'ai certainement l'intention d'introduire une modification qui restreindra vos droits.

M. Martineau: Nous ne voulons pas nous lancer là-dedans.

M. Orlikow: Vous dites que vous ne le voulez pas mais vous avez mentionné bien des choses que vous ne vouliez pas faire et que vous faites maintenant.

M. Martineau: Mais nous n'avons jamais dit.

M. de Grandpré: Monsieur Orlikow, puis-je dire, afin d'éclairer le Comité sur cette question, qu'en 1948, lorsque nous avons comparu devant ce même comité...

Le président: Pas le même comité.

M. de Grandpré: Pas les mêmes personnes; mais le comité des chemins de fer, le comité qui étudiait le bill à cette époque a dit ceci, et je cite de la transcription du rapport du

comité à la page 76 du texte anglais:

> Ainsi, le réseau de la Bell en fournissant certains moyens intermédiaires pour la communication radiotéléphonique, sera aussi en mesure d'aider à la mise au point économique des services de télévision tant localement que dans les grandes régions. Il n'est que raisonnable de supposer que, tout comme dans le cas de la radiodiffusion, l'industrie téléphonique sera appelée à fournir des fils et autres installations pour la transmission des émissions de télévision à mesure que ce service prendra de l'expansion.

Voilà le point qui a été établi en 1948 et qui constitue, je crois, une réponse précise à votre question.

M. Orlikow: Tout ce que je veux vous faire comprendre, c'est que le bill, non seulement comme il existe à l'heure actuelle mais aussi avec l'augmentation de portée que vous demandez, vous donnera le pouvoir de faire une foule de choses que vous dites, à l'heure actuelle, n'avoir aucune intention de faire. Mais, comme ceux d'entre nous qui avons siégé au Parlement ou aux législatures l'avons appris cruellement par expérience, ce qui compte ce n'est pas ce que vous dites avoir l'intention de faire, mais le bill que le Parlement adopte. Je veux faire comprendre que vous aurez, une fois que cette loi aura été adoptée, l'autorisation de faire l'une quelconque des choses que vous dites avoir l'autorisation de faire mais ne pas avoir faite ni avoir l'intention de faire, ou toutes ces choses.

M. de Grandpré: Ma foi! nous avons de nouveau précisé que nous n'avions par l'intention d'être radiodiffuseurs et nous ne sommes pas devenus radiodiffuseurs. Voici ce que nous avons dit alors, et je tire ma citation de la page 75 du texte anglais:

> Bien que la compagnie, comme on l'a déjà dit, n'ait pas l'intention de s'occuper de radiodiffusion ou de télévision, il est évident que les compagnies de téléphone ont joué un rôle important dans la mise au point de la radiodiffusion en assurant la liaison entre les studios ou les points de captage et les émetteurs et entre les stations radiophoniques à des points très distants de façon à permettre la radiodiffusion simultanée d'une émission dans une grande région.

Ce sont là les termes dans lesquels nous nous sommes exprimés à ce moment et je pense que nous avons respecté nos engagements à la lettre. Nous ne nous sommes pas lancés dans la radio ni la télédiffusion. Nous nous sommes contentés de donner un bon service dans le domaine des communications publiques.

M. Orlikow: Mais les experts dans le domaine des communications, et je n'en suis certainement pas un moi-même, disent que dans un avenir assez rapproché tout un chacun sera capable de capter les émissions transmises par voie de satellite aux stations privées et autres. Le jour où nous en serons là vous deviendrez radio et télédiffuseur, que vous le vouliez ou non et que cela plaise ou non aux sociétés de télédiffusion.

M. de Grandpré: Je pense qu'il serait bon que nous définissions le mot «télédiffusion». Si vous voulez dire que nous allons entrer dans le champ de la télédiffusion, dans le sens que nous pourrons alors préparer nous-mêmes les programmes, la réponse est: absolument non.

M. Orlikow: Ce n'est pas ce que j'ai dit.

M. de Grandpré: Nous ne voulons en aucune circonstance nous occuper de ce qui entre au programme.

Si vous voulez dire par télédiffusion que nous tranmettons les programmes préparés par quelqu'un d'autre, alors je pense que nous donnons au mot «télédiffusion» un sens entièrement différent. Nous offrons un service de communication publique à un télédiffuseur et c'est ce que nous avons fait dans le passé.

M. Orlikow: Votre service de communication ne dessert pas le million de spectateurs qu'il peut y avoir dans la ville de Toronto à l'heure actuelle mais il se peut qu'il le fasse dans un avenir imprécis, et lorsque cela arrivera, vous acquerrez involontairement une certaine influence sur l'industrie de la télédiffusion toute entière, telle que nous la connaissons actuellement. Maintenant, cela peut être une bonne chose ou ne pas l'être. Je n'en sais rien. Tout ce que je puis dire c'est que vous demandez qu'on vous accorde des pouvoirs qui auraient un effet non seulement sur la marche de vos propres affaires mais qui pourraient aussi avoir des répercussions sur les affaires de bien d'autres entreprises dont ne pouvons avoir aucune idée maintenant.

M. Martineau: En ce moment, monsieur, nous offrons un service au public. Supposons que vous habitiez une région où la réception est mauvaise et qui ne soit pas desservie par un cable. Vous avez le téléphone et grâce au fil du téléphone il vous est possible d'améliorer la réception de votre appareil de télévision. Si vous ne pouviez vous servir du fil de téléphone il vous faudrait faire installer, à vos frais, un long fil jusqu'à votre maison. Notre service offre un fort avantage.

M. Orlikow: Personne ne prétend que vous ne devriez pas vous servir des méthodes les plus modernes ni que le public ne désire pas profiter des méthodes les plus efficaces au prix le plus bas possible. Le point est, et nous

aurons l'occasion d'en discuter par le détail, que de nombreux organismes, allant de sociétés privées au Congrès des maires et municipalités du Canada, se sont plaints à diverses reprises, à nous et à la Commission des transports, que vos pouvoirs sont déjà excessifs et cependant vous demandez maintenant que nous vous donnions des pouvoirs encore bien plus grands. C'est là le point qui nous tracasse.

M. Martineau: Si vous considérez ce que nous avons maintenant et ce que nous demandons, et si vous examinez les mots soigneusement, vous vous rendrez compte qu'ils sont pratiquement les mêmes.

M. Orlikow: Sûrement, monsieur, vous ne dites pas cela sérieusement; si les pouvoirs que vous demandez étaient pratiquement les mêmes que ceux que vous avez actuellement, vous ne seriez pas ici maintenant. Vous vous contenteriez de ceux que vous avez déjà. Si vous êtes ici c'est que vous désirez obtenir quelque chose que vous n'avez pas.

M. Martineau: Votre raisonnement semble parfaitement logique. Mais si vous analysez les pouvoirs que nous avions en 1880, vous vous apercevrez qu'ils étaient plus étendus qu'il n'est possible de le dire, et pourtant nous avons demandé qu'ils soient modifiés en 1948 parce que les conditions qui existaient en 1948 n'étaient pas les mêmes qu'en 1880. Nos pouvoirs doivent être exprimés en termes qui correspondent à l'époque où nous vivons.

M. Orlikow: Puis-je vous poser une question?

M. Martineau: Bien sûr.

M. Orlikow: Pouvez-vous me citer un cas où la Commission des transports vous a dit non lorsque vous avez voulu faire quelque chose, qu'il s'agisse de donner plus d'expansion à vos services ou d'augmenter vos tarifs? Autrement dit, quelqu'un a-t-il jamais mis en doute le bien fondé d'une de vos demandes?

M. Vincent: Oui, cela est arrivé.

M. Orlikow: Quand?

M. Vincent: Dans le cas de certaines augmentations de tarif. Je ne me rappelle pas en quelle année, mais la Commission nous a dit «non» et nous a imposé certains tarifs. Elle a dit: «Non, nous n'aimons pas cela et voici ce qu'il va falloir que ce soit».

M. Orlikow: Je suis prêt à avancer, monsieur Vincent, que si nous examinons les décisions prises dans le passé, le Congrès des maires et municipalités du Canada m'en ont convaincu en tout cas...

Le président: Il sera représenté devant le Comité, monsieur Orlikow.

M. Orlikow: ...nous nous rendons compte qu'elles ont toujours été rétroactives. J'aimerais poser deux autres questions se rapportant à des points qui ont été soulevés plus tôt. Vous avez dit que la raison pour laquelle vous désirez diriger ou posséder entièrement une société comme la *Northern*, est que c'est pour vous le moyen d'obtenir le type exact d'appareillage dont vous avez besoin, de vous assurer que cet appareillage réponde aux normes que vous exigez et ainsi de suite. Je me demande pourquoi cela serait plus particulièrement nécessaire dans le cas de l'industrie du téléphone. Dans l'industrie de l'automobile, et après tout *General Motors* et *Ford* sont aussi de grosses entreprises, il existe un grand nombre de fabricants indépendants de pièces, tant au Canada qu'aux États-Unis. Cela ne semble pas empêcher les trois ou quatre gros fabricants d'automobiles de se procurer le genre de pièces dont ils ont besoin pour fabriquer le genre d'automobiles qu'ils désirent. Les grosses entreprises de l'automobile s'occupent de la recherche, établissent des normes, puis les petites entreprises de fabrication de pièces qui désirent profiter de ce marché particulièrement lucratif, fournissent aux fabricants d'automobiles ce qu'ils désirent. Maintenant, pouvez-vous nous dire pourquoi il est nécessaire que vous possédiez la *Northern Electric* et toutes ces autres sociétés?

M. Vincent: Je ne pense pas que vous puissiez comparer les deux types d'industrie, et ce pour deux raisons. La première est bien sûr qu'à mon avis la complexité du réseau téléphonique est une source de difficultés qui n'a pas son équivalent dans l'industrie de l'automobile. La deuxième a rapport à la fréquence à laquelle les modèles d'automobiles changent et c'est là une simple question d'inventaire. Vous pouvez le renouveler en un temps relativement court, chaque année. Cela n'est pas vrai dans l'industrie du téléphone.

Je pensais avoir abordé cette question auparavant; l'appareillage que vous faites entrer aujourd'hui dans un plan d'installation doit être adapté à celui que vous avez utilisé depuis les quarante dernières années. Il faut qu'il soit parfaitement compatible avec tout le reste du réseau, et les installations que vous faites aujourd'hui devront pouvoir s'adapter à celles que vous ferez dans les années à venir.

M. Orlikow: Puis-je poser une autre question, monsieur le président? Vous nous avez dit plus tôt que vos tarifs, vos profits et tout le reste font l'objet d'un examen rigoureux de la part de la Commission des transports et que cette Commission fixe des règles, établit des tarifs et ainsi de suite. Certains d'entre nous peuvent douter de l'efficacité de son intervention. Qui, par exemple, limite les profits de votre filiale, *Northern Electric*? Après tout cette société n'est pas un service public. Qui décide si le prix que vous payez à *Northern Electric* pour l'appareillage que

vous achetez, est juste, si le profit que ce prix lui permet de faire est raisonnable ou exorbitant et ainsi de suite?

M. Vincent: La Commission a consacré pas mal de temps à étudier cet aspect de la question. Elle a examiné non seulement les chiffres que les sociétés lui ont soumis, mais aussi ceux que lui ont fournis des vérificateurs de l'extérieur. L'une des choses dont la Commission a toujours tenu à s'assurer, est que la *Northern Electric* ne soit pas subventionnée, comme certaines personnes le craignaient, par les abonnés du téléphone. La Commission s'est assurée que le taux d'intérêt de la *Northern* soit plus élevé que le taux d'intérêt total de la Bell. Par exemple, l'année dernière le taux d'intérêt de la *Northern* a été d'environ huit et quelque chose.

M. Orlikow: Le taux d'intérêt de quoi?

M. Vincent: De tout le capital investi, tandis que le nôtre était de 6.6.

M. Orlikow: Le taux d'intérêt de quoi?

M. Vincent: Le taux d'intérêt de tout le capital investi.

Le président: La *Northern* accepterait-elle de se faire représenter devant le Comité pour répondre à certaines questions pendant que le présent bill est à l'étude, monsieur Vincent?

M. Vincent: Oui.

Le président: Très bien; nous allons leur écrire.

M. Deachman: Monsieur le président, je ne puis certainement pas adopter la façon de voir étroite de M. Orlikow concernant la nécessité de limiter l'expansion d'une société dont le nombre d'actionnaires canadiens augmente continuellement et qui s'efforce par tous les moyens possibles de faciliter les communications dans le pays. Il me semble que ces deux objectifs devraient avoir la faveur des Canadiens. Je pense qu'il y a plus lieu de féliciter la compagnie de Téléphone Bell, que de chercher à limiter son expansion. J'estime que notre devoir en tant que membres du Parlement est de voir à ce que ses tarifs...

Le président: Avez-vous une question à poser, monsieur Deachman?

M. Deachman: Je viens à ma question.

Le président: Voulez-vous la poser maintenant, s'il vous plait?

M. Deachman: J'ai dû écouter un grand nombre de points de rhétorique présentés par M. Orlikow.

Le président: Veuillez laisser le président en être juge. Il s'agissait bien de questions.

M. Deachman: Je ne fais que préluder à ma question par une ou deux remarques.

Le président: Je pense que vous devriez en venir à vos questions en premier lieu, monsieur Deachman.

M. Deachman: Mes questions porteront sur le sujet de la concurrence.

Le président: Veuillez poser vos questions, s'il vous plaît.

M. Deachman: J'y arrive, monsieur.

Une voix: S'il sort nous n'aurons plus le quorum.

M. Deachman: Oui, si je m'en vais vous n'aurez plus le quorum.

Le président: Votre temps s'écoule et je vais donner la parole à quelqu'un d'autre si vous n'en venez pas à vos questions, monsieur Deachman. Nous ne sommes pas au jardin d'enfants, vous savez.

M. Deachman: Monsieur le président, j'en viens à ma question; je pense cependant que vous m'interrompez de façon plutôt brusque après que nous avons eu à subir les conférences et les éditoriaux de M. Orlikow au cours des vingt dernières minutes.

Le président: A moins que vous ne soyez prêt à poser vos questions dès maintenant, monsieur Deachman, je vais donner la parole à quelqu'un d'autre.

M. Deachman: J'en viens à mes questions à présent. Monsieur Vincent, n'est-il pas vrai que le National-Canadien et le Pacifique-Canadien se sont unis pour former une société de télécommunication?

M. Vincent: Je ne sais s'il s'agit vraiment d'une société, mais il s'agit bien d'une association. Je ne sais pas si cette association constitue une personne morale.

M. Lester: A ma connaissance, monsieur Deachman, il n'y a pas personne morale, mais ces deux organismes ont conclu un accord en vertu duquel ils desservent en commun le marché qui existe actuellement.

M. Deachman: Ils vous font concurrence dans certains domaines d'activité?

M. Vincent: Oui.

M. Deachman: Je vais essayer de délimiter les domaines dans lesquels cette association, si c'est le terme qui s'applique, vous fait concurrence. Commençons par le premier aspect de votre champ d'activité. Ces deux sociétés s'occupent-elles, de quelque façon que ce soit, des communications téléphoniques?

M. Lester: Elles s'occupent de communication téléphonique mais elles ne nous font pas concurrence. Elles sont les seules à offrir ce genre de service dans certaines petites régions du Canada. Elles assurent le service téléphonique dans une partie du Yukon et de Terre-Neuve, mais elles ne nous font pas concurrence dans les régions que nous desservons.

M. Deachman: Malgré tout, elles possèdent un service téléphonique; leur champ d'activité s'étend à ce domaine et elles pourraient lui donner de l'expansion en cas de nécessité.

M. Lester: Oui, dans les limites des territoires en question. On y trouve qu'un très petit nombre de téléphones. Je pense qu'il n'y

aurait que de 30 à 50,000 téléphones en état de fonctionner.

M. Deachman: Sont-elles actives dans le domaine des communications par télétype?

M. Lester: Oui, assurément. Bien sûr, elles se sont occupées des communications télégraphiques depuis de nombreuses années.

M. Deachman: Vous font-elles concurrence dans ce domaine?

M. Lester: Pas dans les communications télégraphiques. Cependant, leur Telex fait concurrence à notre T.W.X. Ces deux services se font concurrence l'un à l'autre.

M. Deachman: Ce sont deux services parallèles qui se font concurrence?

M. Lester: Oui, ils se font concurrence.

M. Deachman: Se concurrencent-ils dans le domaine de la transmission de photos ou d'images?

M. Lester: Oui. Ils se font concurrence dans bien des régions où nous possédons tous deux ce que nous appelons un service de lignes privées. Ces lignes sont louées à des particuliers tandis qu'un réseau est à la disposition du grand public.

M. Deachman: Les deux sociétés de chemin de fer vous font-elles concurrence dans la transmission de messages télévisés?

M. Lester: Oui, elles desservent certaines régions en vertu de contrats avec Radio-Canada.

M. Deachman: Vous font-elles concurrence dans le domaine des dépêches?

M. Lester: Oui. Ce type de service se rend entièrement par lignes privées. Elles font concurrence à un grand nombre de nos services autres que ce que nous pourrions appeler le réseau téléphonique et tout ce qui s'y rattache.

Le président: Mais le service est rendu en vertu d'un contrat entre l'entreprise de communication publique et la personne à qui elle donne le service.

M. Lester: C'est exact, monsieur.

M. Deachman: Mais, à ce titre, le National-Canadien et le Pacifique-Canadien ne se contentent pas d'assurer un service de communication à leur usage exclusif, tous deux accordent des contrats à l'extérieur dans ce domaine...

M. Lester: Oui.

M. Deachman: ...et dans ces services, et par conséquent ils vous font concurrence?

M. Lester: C'est exact.

M. Deachman: Vous font-ils concurrence en ce qui concerne la transmission de rubans magnétiques de tous genres utilisés aux fins de programmes d'ordinateur, d'imprimerie et autre?

M. Lester: Oui.

M. Deachman: En ce qui concerne tous les types d'appareil de télétypographie?

M. Lester: C'est exact.

M. Deachman: Ils vous font concurrence dans ce domaine?

M. Lester: C'est exact.

Le président: Essayez-vous de prouver que la compagnie de téléphone Bell doit faire face à un concurrent aujourd'hui?

M. Deachman: J'essaie de démontrer qu'il existe au Canada deux sociétés de communication dont les services sont parallèles et se concurrencent sous bien des aspects, et que par conséquent nous ne sommes pas en présence d'un monopole en ce qui a trait à ces services.

Vous serez ravi d'apprendre, monsieur le président, que je vais poser quelques autres questions se rapportant au même sujet.

Le président: Je me demandais ce qu'elles ont à voir avec le bill. C'est pourquoi je vous ai posé la question.

M. Deachman: De nombreux points ont été soulevés, ce matin, qui n'ont pas nécessairement directement rapport avec le Bill mais qui l'ont été en vue de mieux faire comprendre en quoi consiste cette compagnie et de définir sa position au sein de la collectivité. Je me permets donc d'émettre humblement l'opinion que mes questions sont bien fondées.

Je désire maintenant poser quelques questions au sujet de l'appareillage qu'utilisent le National-Canadien et le Pacifique-Canadien pour les besoins de leurs services de communication. Fabriquent-ils eux-mêmes du matériel?

M. Lester: Pas à ma connaissance.

M. Deachman: Où achètent-ils leur matériel?

M. Lester: En fait, ils achètent une bonne partie de leur matériel de la *Northern Electric* mais ils en achètent aussi d'autres fabricants canadiens et britanniques.

M. Deachman: Estimez-vous qu'ils soient tant soit peu désavantagés du fait qu'ils ne fabriquent pas leur propre matériel?

M. Lester: C'est là une question qu'il vous faudrait poser au National-Canadien et au Pacifique-Canadien.

M. Deachman: Puis-je poser la question de façon différente? Estimez-vous que du point de vue de la concurrence vous avez un avantage sur eux du fait que vous fabriquez votre matériel tandis qu'il ne le font pas?

M. Lester: Je pense que l'avantage résiderait en ce qu'a dit M. Vincent un peu plus tôt, que nous avons peut-être un accès plus facile aux recherches qui nous permettent de deviner ce que l'avenir nous réserve. C'est là un avantage.

M. Deachman: Mais il est évidemment possible pour une société ou une association de devenir active dans le domaine des communications et de vous faire une dure concurrence, et même de vous enlever une partie de

vos affaires, sans pour cela posséder une usine de matériel ou simplement en diriger l'exploitation.

M. Lester: Comme vous le savez déjà, messieurs, le National-Canadien et le Pacifique-Canadien ont conjointement érigé, il y a quelques années, un réseau de transmission à hyperfréquence traversant tout le Canada. Le matériel en a été fabriqué par RCA, en fait, et le réseau donne un excellent service aux circuits qui s'y rattachent. Ces circuits consistent principalement de lignes réservées au gouvernement et aux chemins de fer, ainsi que de lignes privées qui, elles, nous font concurrence.

M. Deachman: L'autre aspect du problème que je désire mettre en lumière concernant votre demande est que le pourcentage d'actions de la compagnie de téléphone Bell qui sont maintenant dans les mains des Canadiens, va en augmentant, tandis que le pourcentage d'actions appartenant à l'*AT & T* va en diminuant. Vous êtes-vous rendu compte qu'il est à votre avantage de vous éloigner de l'*AT & T* qui est le fabricant le plus puissant et qui accomplit le plus dans le domaine de la recherche en télécommunication?

M. Vincent: Lorsque vous dites «vous éloigner», de quoi voulez-vous parler? Est-ce du point de vue financier ou des contrats concernant les travaux de recherches? Que voulez-dire par «s'éloigner»? De quel domaine d'activité voulez-vous parler?

M. Deachman: N'est-il pas vrai que les liens financiers qui vous unissent à *AT & T* se desserrent graduellement?

M. Vincent: Oh oui. Cela tient du fait que, au cours des ans, il est devenu possible de trouver les capitaux nécessaires au Canada et nous en sommes très heureux. Cependant, il ne s'agit que d'une question de droits de propriété, qu'ils soient de 38 ou de 2 pour cent. Il y a cinquante ans nous étions fort heureux d'obtenir un soutien financier. Le principal avantage de notre association avec *AT & T* réside dans le contrat concernant le service, non pas dans le côté financier de cette association. Vous parlez d'«éloignement»; nous nous en éloignons en ce que nous n'avons plus besoin de son soutien financier. Nous tirons toujours de grands avantages du contrat de service qui nous lie à cette compagnie, tout comme par le passé.

M. Deachman: Vous admettez que d'autres sociétés actives dans le domaine de la télécommunication peuvent vous faire une dure concurrence sans se lancer dans la fabrication du matériel, et que vous pouvez desserrer les liens financiers qui vous unissaient précédemment avec la grande société *AT & T*; pourtant, vous affirmez qu'il est extrêmement désirable que vous conserviez la commande des finances d'une société qui fabrique du matériel téléphonique et que vous possédiez des actions dans une telle entreprise. Je me demande quel lien de compatibilité vous pouvez trouver entre ces deux circonstances?

M. Vincent: Je ne pense pas que le besoin que nous avons de posséder notre propre entreprise de fabrication ait aucun rapport avec nos contrats de service ou avec le soutien financier que nous avons reçu dans le passé. Je pense que la nécessité de posséder un service de fabrication n'a rien à voir avec ce dont vous parlez. Cela n'a rien à voir avec les rapports financiers qui existent entre l'*AT & T* et la compagnie Bell. Le service de fabrication nous permet de profiter de produits de bonne qualité et d'un bon prix; de plus nous pouvons ainsi obtenir ce dont nous avons besoin quand nous en avons besoin.

M. Martineau: Je pense que c'est là quelque chose d'entièrement différent.

Le président: Vous parlez de vos besoins dans le passé. Une autre entreprise indépendante de fabrication de cables et fils téléphoniques ne pourrait-elle vous donner un service rapide si vous étiez lié à elle par contrats?

M. Martineau: Cela lui serait possible. Elle pourrait le faire ou ne pas le faire. Il se pourrait que cette entreprise ait d'autres clients, d'autres clients importants, comme les P.T.T., par exemple, et il se pourrait qu'elle les serve en premier. On ne sait jamais. Vous n'avez qu'à voir ce qui se passe en Angleterre. Il y a tant de retard dans les livraisons que, si vous n'avez pas le téléphone, il faut des mois ou parfois des années, avant que vous ne puissiez le faire installer. Au Canada, nous le faisons en l'espace de quelques jours, et nous sommes sûrs de recevoir le matériel dont nous avons besoin.

M. Deachman: Monsieur le président, nous pourrions peut-être demander au National-Canadien et au Pacifique-Canadien de déléguer quelqu'un pour comparaître devant le Comité. Nous pourrions alors lui demander de quels retards ces deux sociétés ont eu à souffrir dans les livraisons de matériel et quel est le prix que doit payer une société qui doit faire face à la concurrence de la compagnie de téléphone Bell, si elle n'a pas la chance de posséder une entreprise de fabrication de matériel qui puisse lui venir en aide. Nous pourrions alors avoir une idée plus claire des raisons d'être de l'article 8. Monsieur le président, cela termine mon interrogatoire.

Le président: Le Comité de direction étudiera cette possibilité.

M. Scrivener: Monsieur le président, je suis sûr que les deux sociétés de chemin de fer pourraient nous citer des cas où, lorsque le matériel dont elles ont besoin est fabriqué

par *Northern*, et que la situation est concurrentielle, elles se sont inquiétées du fait que la *Northern* pourrait donner un meilleur service à la compagnie de téléphone Bell. C'est là le genre de problème dont nous tenons à être tenus au courant. Le National-Canadien et le Pacifique-Canadien doivent faire face à ce problème. Ce genre de difficulté existe vraiment. Toutefois, ils peuvent dire cela.

Le président: Avez-vous une question complémentaire à poser, monsieur Schreyer?

M. Schreyer: J'en ai une, si M. Deachman veut bien me permettre de la poser.

M. Deachman: J'ai fini, monsieur le président.

M. Schreyer: Pour répondre à la dernière question de M. Deachman, les témoins nous ont laissé entendre qu'il serait très avantageux et même nécessaire que le Téléphone Bell soit solidairement en rapport avec une compagnie qui fabrique des appareils de communication au Canada, telle que la *Northern*. N'est-il pas vrai que tout récemment encore, aux États-Unis, la contrepartie américaine, AT & T a été enjointe de se départir de pareille liaison avec une entreprise de fabrication d'appareils?

M. Vincent: Cette compagnie possède encore 100 p. 100 des actions de la *Western Electric*.

M. Schreyer: Dans ce cas, vous opposez-vous à la déclaration que renfermait la requête de l'une des parties intéressées, l'*Industrial Wire and Cable*, je crois, à l'effet que vers la fin des années cinquante, à la suite d'une poursuite intentée contre le trust par le département de la Justice des États-Unis, l'AT & T a dû accepter de s'abstenir à l'avenir de traiter directement ou indirectement par l'intermédiaire d'une filiale?

M. Vincent: Non. Vous abordez une autre question.

M. de Grandpré: A mon avis, vous voulez parler du jugement d'expédient émis en vertu de la loi contre les trusts de l'époque et qui interdit maintenant à la *Western Electric* de vendre des appareils à d'autres compagnies qu'à l'AT & T. Mais les rapports solidaires entre l'AT & T et la *Western Electric* existent toujours, bien que la *Western Electric* ne vende pas ses produits à des tiers. Vous pouvez appeler cela de l'indépendance, si vous voulez.

M. Schreyer: Ainsi, vous prétendez qu'au tant que vous sachiez l'AT & T, par l'intermédiaire de sa filiale, la *Western Electric*, trempe encore indirectement dans la fabrication d'appareils de communication?

M. de Grandpré: La *Western Electric* fabrique encore les appareils à l'intention de la compagnie exploitante AT & T.

M. Schreyer: Oui.

M. de Grandpré: Et elle appartient en totalité à l'AT & T.

M. Schreyer: Voilà où je voulais en venir. Merci.

M. de Grandpré: Mais la *Western Electric* ne vend pas d'appareils aux compagnies qui n'appartiennent pas à l'AT & T.

Le président: A vous, monsieur Sherman.

M. Sherman: Monsieur le président, à la page 33 de votre mémoire, vous faites remarquer que la charte de la Compagnie autorise un capital selon la valeur au pair, de un milliard de dollars, réparti entre 40 millions d'actions d'une valeur au pair de $25 l'action. Autrement dit, le nombre total d'actions ordinaires autorisées est de 40 millions. A la page 37, où il est question de l'avoir des actionnaires à la fin de décembre 1966, vous mentionnez la valeur au pair de 34,075,000 actions souscrites à cette date. Vous dites au paragraphe suivant:

> La propriété de la Compagnie est par conséquent représentée par les 34,075,000 actions souscrites au 31 décembre 1966.

Où sont les autres 5,925,000 actions?

M. de Grandpré: Encore dans le trésor.

M. Sherman: Elles n'ont pas été émises?

M. de Grandpré: Elles n'ont pas été émises. Bien entendu, les chiffres ne sont pas à jour. Je suppose qu'aujourd'hui, ce nombre serait d'un peu plus de 35 millions. Le chiffre réel est de 34.6 millions aujourd'hui.

M. Sherman: Jusqu'ici, monsieur, les détenteurs de droits ont-ils exercé tous leurs droits lors d'une émission d'actions ordinaires?

M. de Grandpré: Tous les actionnaires n'exercent pas leurs droits. Est-ce ce que vous me demandez?

M. Sherman: C'est une partie de la question. En réalité, la question fondamentale porte sur le pourcentage de ceux qui exercent leurs droits. Dans quelle mesure exerce-t-on ces droits?

M. Scrivener: De 98 à 99 p. 100 des droits sont exercés et le même pourcentage des actions sont prises lors d'une émission.

M. Sherman: Autrement dit, près de 100 p. 100.

M. Scrivener: Oui, aucune autre émission d'actions ordinaires n'a été...

M. de Grandpré: Je ne crois pas que ce soit là le sens de la question. Je m'excuse, monsieur Scrivener, mais je pense que nous ne sommes pas sur la même longueur d'onde, pour employer un terme de communication. Lors d'une émission, près de 99 p. 100 des droits seront exercés mais non nécessairement par les actionnaires existants. Voilà pourquoi je dis ne pas pouvoir me souvenir du pourcentage exact des actionnaires existants qui exercent leurs droits. Plus de 60 p.

100 des droits sont exercés par les actionnaires qui étaient actionnaires de la compagnie à l'émission des droits. Le reste des droits est vendu sur le marché aux gens de l'extérieur qui peuvent devenir actionnaire ou aux actionnaires existants qui peuvent augmenter les droits qu'ils possèdent déjà. En fin de compte, plus de 90 p. 100 ou près de 90 p. 100 des droits sont exercés. Ai-je répondu à votre question?

M. Sherman: Oui. Je vous remercie du renseignement. Que les actionnaires existants exercent leurs droits ou non, là n'est pas la question. De fait, la compagnie n'a jamais éprouvé de difficultés à se procurer des fonds de cette façon, en émettant des droits sur et pour les nouvelles actions. Vous avez encore approximativement six millions, à savoir les droits qui n'ont pas encore été émis et qui, à une valeur au pair de $25 l'action, représentent près d'un quart de milliard de dollars. A quel prix sont-elles habituellement émises?

M. de Grandpré: Environ 80 p. 100 du prix du marché à l'époque.

M. Vincent: Environ 80 p. 100 du prix du marché à l'époque?

M. Sherman: Environ 80 p. 100 du prix du marché, à l'époque.

M. Vincent: Vous dites que les émissions ont été un succès, ce qui est probablement vrai, mais il nous est arrivé de vouloir émettre des actions et de devoir nous contenter d'un emprunt, vu le marché peu propice à ce moment-là. Nous essayons, bien entendu, d'attendre que le marché soit favorable.

M. Sherman: Je répète peut-être la question que j'ai soulevée il y a un instant, lorsque je vous ai demandé comment vous déterminiez le prix des actions achetées en vertu des droits. Quelle formule utilisez-vous? Vous fondez-vous sur un pourcentage de quelque chose?

M. Vincent: Sur un pourcentage du prix du marché.

M. de Grandpré: Il ne s'agit pas d'un pourcentage fixe. Des experts financiers étudient le marché et nous suggèrent, selon les conditions, les fluctuations du marché, l'argent disponible et l'importance de l'émission, pour que l'émission réussise, de fixer le prix de nos actions à tant de dollars, c'est-à-dire à un tel pourcentage du prix du marché à ce moment-là. Il s'agit donc d'évaluer combien d'actions, et à quel prix, le marché peut absorber à ce moment-là.

M. Vincent: Ce que dit M. de Grandpré est vrai mais, dans la pratique, ce prix s'est situé quelque part entre 78 et 80 p. 100 du prix du marché à l'époque.

M. Sherman: Pourriez-vous me dire à quel prix les actions ont été vendues lors de la dernière émission de droits?

M. Vincent: Trente-huit.

M. de Grandpré: Environ 82 p. 100.

M. Sherman: Dans un autre ordre d'idées, monsieur, pour poursuivre l'idée de M. Deachman, pourriez-vous donner au Comité une idée de la proportion de vos affaires qui, selon vous, se fait en concurrence avec un autre entrepreneur? Par exemple, je pense aux services Telex et à ce genre d'exploitation. Quel degré de concurrence devez-vous soutenir?

M. Vincent: C'est difficile à dire. Nous avons étudié quelques-uns de ces chiffres. Vous vous souvenez des chiffres que nous avons étudiés?

M. Lester: Ce ne serait qu'une supposition, monsieur. Je croirais que cette proportion est d'environ 10 p. 100 mais je pourrais me tromper de plusieurs centésimes.

M. Vincent: Je pensais à 15 p. 100, mais il s'agit d'un pourcentage de cet ordre. Il ne s'agit pas de 50 p. 100.

Le président: La concurrence ne touche que 10 à 15 p. 100 de vos affaires. C'est ce que vous estimez?

M. Lester: Nous parlons de concurrence entre nous et les compagnies de chemin de fer, nos principaux concurrents.

Le président: Si vous me permettez de poursuivre, quelle est l'importance de la concurrence que nous font des compagnies autres que le CN et le CP? Ce chiffre de 10 à 15 p. 100 englobe-t-il encore toute la concurrence à laquelle vous devez faire face?

M. Scrivener: Il est impossible d'évaluer cette concurrence, monsieur le président. Par exemple, bien des gens vendent des réseaux privés de télécommunication. Vous pouvez acheter ce genre de chose pour votre maison d'affaires. Les gens les achètent et, pour cette raison, peuvent ne pas acheter un réseau intégré au réseau de téléphone.

M. Vincent: Le mobile est une autre raison.

M. Scrivener: A mon avis, nous ne pouvons évaluer le degré de cette concurrence. Il est impossible d'évaluer exactement dans quelle mesure les appareils électroniques ou de communication vendus par d'autres nous font perdre des ventes. On peut presque comparer la situation au cas des appels interurbains qui doivent soutenir la concurrence de la poste. C'est très difficile à dire. Il est difficile

de déterminer dans quelle mesure cette concurrence limite l'usage des services téléphoniques et quelle valeur en dollars elle représente sur le volume total de nos affaires.

M. Martineau: Pour vous donner un exemple, dans mon propre bureau, je suis vieux jeu et j'aime me servir du téléphone pour parler à ma secrétaire ou aux associés. Mais tous les autres, et ils doivent être au moins quarante, utilisent les réseaux de télécommunication qui ne viennent pas de vous ou de la *Northern*. Je crois qu'ils proviennent de *Telefunken*.

Le président: En réalité, vous dites que le chiffre approximatif de 10 à 15 p. 100 ne représente que la concurrence des compagnies de chemin de fer.

M. Sherman: Ce n'est pas ce que j'ai demandé, monsieur le président. J'ai cité *Telex* pour illustrer un domaine où le Bell doit soutenir la concurrence. Il en existe apparemment d'autres. Il est peut-être impossible d'obtenir une réponse à ma question. Ma question est peut-être impossible. Mais dans l'ensemble de vos affaires, de votre exploitation, de votre entreprise, dans quelle mesure ces affaires, cette exploitation a-t-elle à subir la concurrence d'un rival? Et dans quelle mesure croyez-vous être dans une situation avantageuse quand vous ne devez pas soutenir une concurrence de front? Dans votre première réponse, vous disiez soutenir une concurrence pour près de 10 à 15 p. 100 de vos affaires. Je suppose que cette estimation a été modifiée.

Le président: La concurrence avec les compagnies de chemin de fer seulement.

M. Sherman: Vous êtes en train de modifier votre réponse. Pourriez-vous répondre à la question, comme je l'ai tout d'abord posée, en visant l'ensemble de vos affaires?

Le président: Ils ne semblent pas le savoir de façon exacte.

M. de Grandpré: Nous soutenons la concurrence directe des réseaux de télégraphie dans d'autres domaines. Nous ne savons pas si l'abonné se servira du téléphone de préférence à un télégramme. C'est là un domaine où il est impossible de donner des chiffres. Nous ne savons pas pourquoi on envoie un télégramme au lieu de se servir du téléphone. Il est donc presque impossible de répondre à votre question avec un tant soit peu de certitude.

M. Sherman: Mais vous pourriez dire avec un certain degré de certitude que vos affaires de base ont pris telle ou telle forme; que la plus grande partie de vos immobilisations, la plus grande partie de votre main-d'œuvre et de votre énergie est consacrée à une certaine fin. J'ignore quelle est cette fin. S'agit-il de votre service de téléphone Transcanadien? Dans ce cas, il serait raisonnable de supposer que dans tout ce domaine, qui englobe certainement une importante partie de votre raison d'être, vous ne soutenez vraiment aucune concurrence.

M. Scrivener: Monsieur le président, je dirais que le seul service pour lequel la compagnie de téléphone ne soutient aucune concurrence est le service de base du téléphone local. Autrement dit, le téléphone dans les maisons privées. D'après notre expérience, comme 80 p. 100 de nos abonnés possèdent des lignes téléphoniques privées chez eux et que soixante pour cent des téléphones sont noirs, un téléphone noir relié à une ligne privée dans une maison est un service de base.

Le président: Mais quel pourcentage de toutes vos affaires ce service représente-t-il?

M. Scrivener: La proportion des affaires, touchant les résidences et les maisons d'affaires, et nous nous en tiendrons à des considérations simples pour les maisons d'affaires, un seul téléphone par maison, serait approximativement, en chiffres ronds, de 50 p. 100 des affaires. Le reste de nos affaires, à mon avis, d'une façon ou de l'autre, doit rivaliser avec d'autres services. C'est à peu près cela. Si vous voulez mettre les services de base de côté, le reste dépend d'une façon ou de l'autre de la sollicitation; il y a des substituts.

M. Vincent: Il peut comprendre de réseaux, vous savez, qui appartiennent à un autre exploitant, et qui ne sont pas fournis par un autre exploitant d'un service, tel que le CN ou le CP. Les compagnies de pipe-line possèdent une grande partie de leurs lignes d'un bout à l'autre du pays pour les communications nécessaires entre les clients de leurs concurrents et les leurs. Un grand nombre d'entre eux assurent leur propre service. Quelques grandes compagnies le font certainement.

M. Martineau: Lorsqu'il est question d'envoyer un télégramme ou de faire un appel téléphonique interurbain, vous choisissez le moyen le moins cher. Si vous pouvez épargner de l'argent en envoyant un télégramme, vous envoyez alors un télégramme.

M. Sherman: N'est-il pas exact que dans vos affaires, votre situation et votre actif disponible sont propres à inspirer confiance, à vos actionnaires et aux investisseurs canadiens en général, dans les actions du Téléphone Bell.

M. Scrivener: Je crois que cette confiance part de la supposition que si le service est assez bon et si le prix est approprié, l'usage s'accroîtra.

M. Sherman: Si vous me le permettez, messieurs et monsieur le président, j'aimerais revenir à la question primitive dont je discutais avec vous il y a un moment et vous demander si vous avez déjà offert des droits à des actions qui n'ont pas été exercés? Peu importe qui a exercé ce droit.

M. Scrivener: C'est autre chose qu'une émission, je veux dire une émission d'action quand un ou deux pour cent des actions n'ont pas été achetées, oui. C'est le nombre qui n'a pas été exercé et qui n'a jamais été exercé. On a renoncé à la valeur de ce droit pour quelque raison mystérieuse et laissé ce droit se perdre. C'est-à-dire un ou deux pour cent de l'émission moyenne.

M. Sherman: Ces occasions où vos actions ordinaires n'ont pas été achetées, malgré l'émission de droits sont très peu nombreuses, en effet, insignifiantes en ce qui concerne vos intérêts financiers et fiscaux.

M. Scrivener: Oui, c'est vrai.

M Sherman: Je me demande alors pourquoi il est nécessaire d'obtenir un droit plus précis maintenant pour émettre des actions privilégiées. Pourquoi est-ce nécessaire?

M. de Granpré: C'est uniquement une question de prix. Quand il s'agit d'une question de prix, il s'agit en même temps du coût de l'argent. Je suis sûr, pour vous donner un exemple, que si demain nous devions offrir sur le marché des actions à $26 ou $27, elles se vendraient. Nous en vendrions 99.8 p. 100, sans que ce soit un succès. Nous aurions simplement vendu les actions à un prix trop bas. Le coût de l'émission de garanties supplémentaires est en effet très élevé et, par conséquent, se manifestera éventuellement dans le prix exigé de l'acheteur. Le résultat d'une émission dépend de plusieurs facteurs; de la confiance de l'investisseur, du prix approprié et d'une bonne appréciation du marché.

M. Scrivener: Dans le climat actuel, monsieur Sherman, il faut le reconnaître, en ce moment étant donné la faiblesse du marché des valeurs. Les actions du Bell descendent avec toutes les autres. Si nous voulions émettre des actions, pour nous procurer de 75 à 100 millions de dollars, ce qui est à peu près l'importance de nos récentes émissions d'actions, nous serions forcés de vendre à un prix tellement bas, sur un marché faible et à la baisse, que le coût de cette opération serait terriblement élevé. Par conséquent, nous évitons de la faire si nous avons d'autres moyens à notre disposition. C'est-à-dire les obligations et la proportion de notre dette. Mais il peut arriver qu'une émission d'actions privilégiées intéresse un certain type d'investisseur; le coût de cet argent serait beaucoup moins élevé que si nous essayions d'obtenir des actions ordinaires. Ce dont il s'agit réellement ici, c'est d'avoir cette possibilité d'action.

M. Sherman: Vous considérez donc qu'il s'agit d'une obligation qui vous est imposée; ou du moins que vous êtes persuadés d'agir dans ce sens en raison de la situation économique actuelle du Canada.

M. Scrivener: Au cours de nos 88 ans d'exploitation, sauf erreur, nous avons eu l'une des plus simple structure financière qu'il est possible de trouver dans une grande compagnie. Tout ce que nous avons émis, ce sont des obligations de première hypothèque et des actions ordinaires, et je ne vois pas pourquoi nous devrions nous départir de cette formule tant qu'elle donne de bons résultats. Si, toutefois, la formule ne convenait plus, si nous ne pouvions obtenir le capital nécessaire à notre expansion, il nous faudrait manifestement cesser de croître; et dans ce cas, tous ceux qui voudront obtenir un téléphone ne pourront être satisfaits et tous ceux qui voudront faire un appel ne pourront le faire. Cette possibilité n'est pas attrayante. Voilà pourquoi nous recherchons un maximum de souplesse financière fondée sur le meilleur crédit possible dans le domaine des placements.

M. Sherman: Il s'agit d'une question hypothétique et vous ne pouvez peut-être pas y répondre. Si le marché était aussi sûr qu'il l'était en 1957, serait-il raisonnable de supposer que vous n'auriez pas demandé cette nouvelle forme de financement?

M. Vincent: C'est une question très difficile. Vous essayez de deviner la situation du marché au cours des dix prochaines années.

M. Sherman: Mais vous n'avez pas demandé ce genre de financement en 1957. Le marché était ferme à ce moment-là.

M. Scrivener: Je croirais que notre expérience des dix dernières années, unie aux difficultés que nous avons par moment éprouvées à trouver un marché approprié, entre autres, nous porte à penser, vu que dans certains milieux on semble préférer ce genre de garanties, que si nous jouissions de cette souplesse, nous pourrions, à la longue, nous procurer cet argent au plus bas prix. Au cours des dix dernières années, nous nous sommes demandés à quelques reprises si, vraiment, nous n'aurions pas tiré avantage à être en mesure d'offrir des actions privilégiées. Nous ne l'avons jamais fait; nous avons eu recours à d'autres moyens. Il se peut que nous n'offrions jamais d'actions privilégiées, mais la valeur marchande de nos émissions,

les demandes d'argent, non seulement sur le marché canadien mais sur le marché mondial peut rendre le financement, à l'avenir, relativement difficile.

M. Sherman: Monsieur le président, dans un autre ordre d'idée, j'aimerais poser deux autres questions seulement, au sujet de votre filiale, la *Northern Electric*.

Le président: Monsieur Sherman, je me demande s'il ne serait pas opportun d'ajourner la séance jusquà la fin de la période des questions, et d'aborder à ce moment un ordre différent de questions. Nous nous proposons d'interroger les témoins du Bell et de convoquer ensuite les autres personnes qui ont manifesté l'intention de présenter des mémoires. Une fois que nous aurons interrogé ces personnes et que nous aurons entendu l'envers de la médaille, nous rappellerons les témoins du Bell, pour les interroger de façon approfondie et pour leur donner l'occasion de répondre à toutes les critiques qui auront été formulées. Les membres du Comité auront alors une nouvelle occasion de poser des questions après avoir entendu les autres mémoires. Nous nous réunissons donc cet après-midi, après la période des questions, et nous reprendrons les délibérations à ce moment-là.

SÉANCE DE L'APRÈS-MIDI

Le président: Messieurs, nous avons maintenant le quorum. Monsieur Sherman, voulez-vous continuer.

M. Sherman: Je vais orienter différemment mon interrogatoire. Lorsque nous avons levé la séance à midi pour déjeuner je songeais à deux ou trois questions qui concernent surtout la recherche et vos filiales. A propos de l'article 8 proposé du nouveau projet de loi, vous insistez dans votre mémoire sur la nécessité de la recherche et l'intérêt de la compagnie à la favoriser. A la page 51 du mémoire initial présenté à propos du bill n° C-239, qui porte maintenant le n° C-104, vous dites que ce projet d'article 8 du bill élargirait le droit de la compagnie d'investir dans d'autres compagnies qui ont des objectifs en tout ou en partie analogues à ceux de la compagnie de téléphone Bell. Cette observation traduit-elle un intérêt à mettre au point d'autres domaines de recherche ou à employer une partie des nouveaux capitaux mis à votre disposition pour entreprendre une recherche précise dans le cadre de la compagnie Bell qui n'impliquerait pas de compagnies de l'extérieur, ou bien votre déclaration envisage-t-elle une prise de possession éventuelle de compagnies qui pourraient servir à des fins de recherche.

M. Vincent: D'abord, je dois signaler, en réponse à cette question, que nous ne disons pas vouloir le faire l'année prochaine ou dans deux ans. Pour le moment nous ignorons si nous voulons nous orienter dans cette voie mais nous aimerions avoir l'autorité de le faire. Je pourrais peut-être décrire la chose grossièrement de cette manière. Il pourrait être avantageux à un certain moment d'avoir un organisme de recherche distinct au lieu que celui-ci relève du domaine de la fabrication ou de la compagnie *Northern Electric*. Voilà à quoi nous songeons. Cet organisme pourrait relever de la compagnie Bell où la moitié des capitaux viendrait de la *Northern Electric* et l'autre moitié de la compagnie Bell. Cette explication est peut-être un peu théorique, mais il serait peut-être avantageux que les deux sociétés soient impliquées dans ce domaine. Cela nous permettrait de nous orienter davantage vers la recherche fondamentale au lieu de la recherche dans le domaine de perfectionnement qui intéresse surtout les fabricants. Autrement dit, si vous suivez mon raisonnement, la recherche pourrait être orientée davantage vers les systèmes que vers la quincaillerie. Voilà un aspect de la chose.

Cela pourrait aussi rendre plus de services à d'autres compagnies que la compagnie Bell. Même si c'est le cas pour le moment, en partie grâce à la compagnie Bell ou par les ventes directes aux autres, d'autres compagnies de téléphone pourraient se sentir un peu plus libres pour obtenir ce genre de recherches, fondamentales et de perfectionnement, que si elles relevaient directement du fabricant. Par ailleurs, les grands instituts de recherche du monde ne sont pas très nombreux dans le domaine des communications et il est agréable de pouvoir échanger le genre de travaux de recherche qui sont effectués; on pourrait y parvenir plus facilement si la recherche était faite par un organisme distinct et ne relevait pas du fabricant.

Je donne simplement un aperçu de nos projets. Je ne dis pas que nous allons les réaliser mais nous nous demandons si, à un certain moment, il ne faudrait pas y songer. Cette situation existe depuis combien de temps? Huit ou dix ans.

M. Lester: Depuis 1958.

M. Vincent: Elle a commencé à une échelle relativement petite et elle prend de l'ampleur à tel point qu'avec un budget de 35 ou 40 millions de dollars, elle devient plus importante. Nous songeons au meilleur usage que nous pourrions faire du centre. Voulez-vous compléter ce que j'ai dit, monsieur Lester?

M. Lester: Vous avez signalé la plupart des facteurs, monsieur Vincent. Je signalerais peut-être la liaison entre les laboratoires du

monde surtout dans le domaine de la recherche de base en matière de communications. D'une façon générale, elle n'est pas effectuée par les laboratoires des fabricants dans d'autres pays, mais en grande partie sous les auspices de l'État et sous ceux de l'industrie privée comme les laboratoires Bell aux États-Unis. Comme M. Vincent, je suis d'avis qu'il y aurait un échange plus libre à l'échelon technique et scientifique. La recherche se trouverait en quelque sorte libérée de tout bien avec le fabricant.

Un autre point qui présente pour nous un intérêt particulier c'est que, à titre de principal usager du matériel de la *Northern Electric* ou du matériel de qui que ce soit, nous devons être assurés de la qualité du matériel qui entre dans nos usines. C'est un contrôle de qualité qui dépasse celui qu'exerce tout fabricant consciencieux. Du point de vue de l'usager, notre compagnie Bell est un organisme important qui désormais examine le produit de la Northern ou autre, pour s'assurer qu'il a bien la qualité nécessaire pour l'installer dans les usines de la compagnie de téléphone Bell. A notre avis, un organisme distinct pourrait être avantageux pour ce genre de vérification. Autrement dit, il aurait les coudées un peu plus franches car au lieu de corriger sa propre épreuve, pour ainsi dire, il serait indépendant de la compagnie d'exploitation de téléphone et du fabricant. Ainsi, nous obtiendrions à mon avis une formule peut-être meilleure, mais assurément plus logique, pour nous assurer de la qualité.

M. Sherman: Je vous remercie de votre réponse et je remercie aussi M. Vincent. Il importe que vous donniez une réponse détaillée, comme vous l'avez fait, même s'il s'agit nécessairement de conjectures dans une certaine mesure. Vous avez dit bien sûr que vous n'alliez pas réaliser ces projets. Il importe, à mon avis, que vous vous déclariez peut-être résigné à l'idée de les réaliser car on s'inquiète un peu, comme vous vous en rendez tous trop bien compte sans doute, des dimensions de compagnies comme la compagnie Bell, de leur influence assez oppressive sur le monde des affaires et l'économie lorsqu'elles prennent trop d'importance. Votre réponse est particulièrement importante à cause de la déclaration qui figure à la page 51 de votre mémoire. Elle m'a un peu inquiété, surtout lorsque vous dites:

> Cet article proposé
>
> C'est-à-dire l'article 8 du projet de loi.
>
> ...élargirait les droits que possède la Compagnie d'investir dans d'autres compagnies dont les objets en tout ou en partie, sont semblables à ceux de Bell.

Cette théorie peut être interprétée librement. De vous à moi, entre exploitants de l'entreprise privée, votre attitude va sans nul doute éveiller des soupçons dans certains milieux. Elle va aussi exiger des explications et une certaine défense, j'en suis sûr.

Pour terminer, pouvez-vous me dire dans quelle mesure la Northern Electric parvient à remplir vos commandes d'outillage et de recherche?

M. Vincent: De recherche?

M. Sherman: Oui.

M. Vincent: Remarquez bien, même si elle est importante au Canada, elle ne répond encore qu'à une faible partie de nos besoins. Je ne pense pas que nous ayons jamais ici, au Canada, même avant longtemps, l'équivalent des Bell Laboratories. Ce serait une tentative ridicule. Nous ne pourrions pas nous le permettre. Toutefois, nous faisons effectuer pas mal de recherche grâce au contrat de service que nous avons conclu avec AT & T. De fait, c'est l'aspect le plus avantageux de ce contrat et, pour le prix qu'il nous coûte, je dois dire que nous obtenons bien plus de résultats qu'avec la Northern. Cette dernière vise surtout à effectuer le genre de recherche qui n'intéresse pas trop parfois les Bell Labs parce que le problème ne se pose pas aux États-Unis et que nous concentrons nos efforts sur les besoins rencontrés ici. Par exemple, il nous fallait, à un moment donné, un petit bureau à croisillon que le Bell Lab n'a pas. Il n'était pas non plus trop intéressé à en créer un et nous avons dû le faire. Donc, le Bell Lab, par son contrat de service, évite de reproduire ce que fait la Northern.

Vous avez demandé quel pourcentage de toutes les connaissances en matière de recherche qu'il nous faut, obtenions-nous de la Northern.

M. Sherman: Oui.

M. Vincent: Vous ne parlez pas de dollars n'est-ce pas?

M. Sherman: Non.

M. Vincent: Nous pouvons y revenir si vous le désirez. Vous voulez savoir quel pourcentage nous fournit la Northern, de toutes les connaissances techniques qu'il nous faut.

M. Sherman: Oui, je parle de la compétence.

M. Vincent: M. Lester pourrait mieux répondre que moi à cette question mais je me risquerai à dire de 10 à 15 p. 100.

M. Lester: Peut-être un peu plus, monsieur Vincent. Je dirai environ 25 p. 100. Je veux simplement mettre en relief ce qu'a dit M. Vincent. Le budget des Bell Laboratories quant aux travaux d'intérêt civil—car ils font évidemment aussi quantité de travaux d'intérêt militaire—indiquait en 1966 des dépenses réelles dépassant légèrement 200 millions de dollars. Il s'agissait des travaux de recherches et de perfectionnement nécessaires pour garder au réseau Bell des États-Unis, pour ainsi dire, sa cadence de progression.

La gamme des services exigés par la compagnie Bell du Canada est tout aussi étendue qu'au Michigan, en Californie ou à New York. Nous devons donc pouvoir accéder à des services d'une ampleur analogue. Évidemment, la Northern ne peut pas nous fournir tout cet éventail et nous nous efforçons de concentrer nos efforts sur les services que ne fournissent pas les Bell Labs assez rapidement ou qui sont particuliers au Canada. Le petit bureau à croisillon, par exemple, a été réalisé avec succès par la Northern qui en a vendu plus de 400 au Canada et ailleurs. La Northern a conçu une nouvelle formule à propos des micro-ondes de ligne principale, soit un moyen de sélection. La compagnie a un comité interne qui concentre ses efforts sur les domaines où la Northern peut bien faire. Nous nous efforçons d'organiser ainsi les choses.

Je dirais que le chiffre de 20 ou 25 p. 100 est à peu près juste. D'ici quelques années, la proportion de ce que l'on pourrait appeler les travaux de recherche de base, augmentera et une compagnie distincte comme à l'heure actuelle, pourrait avoir un certain avantage.

M. Sherman: J'ai une dernière question à poser, messieurs. Dans le domaine de la fabrication d'outillage ordinaire, dans quelle mesure la Northern Electric parvient-elle à remplir vos commandes et sinon, à qui devez-vous vous adresser?

M. Vincent: Je dirais qu'elle satisfait à peu près à tous nos besoins, en tout cas un très fort pourcentage. A l'occasion, on aurait besoin de certaines choses comme des appareils mobiles pour les voitures ou...

M. Sherman: Remplit-elle 85 p. 100 de vos commandes?

M. Vincent: Oh, on pourrait avoir besoin d'un nouveau genre de PBX (installation d'abonné avec postes supplémentaires) ou standard téléphonique automatique privé, qu'elle n'a peut-être pas mis au point encore et pour combler cette lacune pendant un an ou deux nous pourrions l'acheter comme nous l'avons fait d'Ericsson.

M. Sherman: L'acheter de qui?

M. Vincent: Ericsson.

M. Sherman: La Northern Electric peut-elle remplir 85 p. 100 de vos commandes?

M. Vincent: Plus que cela.

M. Lester: Au moins 85 p. 100. Je dirais qu'elle peut remplir de 85 à 90 p. 100. J'aurais dit 90 p. 100. Les articles que nous avons dû acheter à l'extérieur se rapportent aussi au genre de recherche dont nous parlons. Par exemple, des systèmes de micro-ondes de toutes sortes ont été mis au point dans tout l'univers et sur notre continent et la Northern a concentré ses efforts à juste titre sur les systèmes de micro-ondes pour les principales lignes. Toutefois, il nous en faut pour des lignes auxiliaires allant jusqu'à 500 milles et autre outillage plus léger et nous avons dû nous adresser ailleurs. N'oubliez pas que personne au Canada ne fabrique vraiment d'appareils de micro-ondes, sauf RCA, mais il y a des succursales au Canada. Nous avons acheté les appareils de micro-ondes pour parcours auxiliaires chez ces autres fournisseurs. Nous avons acheté un PBX et un certain nombre d'appareils mobiles de concurrents canadiens et dans une certaine mesure de concurrents britanniques.

M. Sherman: Merci.

M. Groos: Monsieur le président, bien que M. Sherman ait traité d'un très grand nombre de mes questions, je voudrais combler quelques lacunes.

A mon avis, à propos de ce bill, un certain nombre de députés s'intéressent tout d'abord aux rapports étroits que vous nous avez expliqués, entre la compagnie de téléphone Bell et la Northern Electric et à ce nouvel article, N° 8, qui autorise la compagnie à acheter ou à acquérir autrement, à détenir des actions, et ainsi de suite dans d'autres compagnies.

Je voudrais insister un peu sur ce point. Pouvez-vous me décrire les ententes pratiques que vous avez conclues en matière de recherche et d'amélioration avec la Northern Electric, l'AT&T et les Bell Laboratories? Vous en avez dit un mot, mais je n'ai pas vraiment d'idée générale.

M. Vincent: Nous pourrions expliquer le contrat de service avec AT&T, mais je crois que nous avons pas mal répondu aux questions que vous avez posées.

M. Lester: Peut-être pourrais-je récapituler la chose.

M. Vincent: Je crois que les membres du comité voudraient que nous soyons plus précis au sujet du contrat.

M. Groos: J'aimerais avoir une description générale.

M. Lester: D'abord, la compagnie Bell passe un contrat de service avec la compagnie AT&T. D'une part, ce contrat englobe l'usage de tous leurs brevets au Canada. Il englobe l'accès aux renseignements techniques des Bell Laboratories et aussi ce qui est d'une importance vitale, à tous les renseignements d'exploitation de l'AT&T et de ses 23 filiales. Ces renseignements nous sont extrêmement précieux en méthodologie, dans les méthodes de mesures et de normes et ainsi de suite, dans toute notre exploitation.

Si ma mémoire est fidèle, nous avons versé l'année dernière aux Bell Laboratories, environ 6.1 millions de dollars. Ce montant est basé sur 1 p. 100 de certains revenus que nous avons. Environ de trois à trois millions et demi de dollars peuvent être attribués aux renseignements qui nous parviennent des Bell Laboratories. J'ai dit il y a quelques minutes que nous avions des droits aux brevets qui, sur ces trois millions et demi représenteraient deux millions de redevances si nous n'avions pas conclu cette entente. Autrement dit, faute d'une entente de ce genre nous devrions payer des redevances. Le reste représente le contrat permanent et très précieux que nous avons avec les Bell Laboratories et l'AT&T sur l'aspect technique de ce système extrêmement complexe. Ce système n'est pas simplement de la quincaillerie, puisqu'il y a 100 millions de téléphones aux États-Unis et huit millions au Canada. En un seul jour il y a probablement de 700 à 800,000 appels téléphoniques qui doivent tous être reliés. C'est de l'aspect technique de toute cette entreprise dont nous parlons.

L'AT&T et les Bell Labs nous révèlent toute la production de leurs laboratoires par leurs documents techniques. Si nous décidons qu'il faut aller de l'avant dans certains domaines au Canada, il faut décider si l'on veut acheter les renseignements techniques. Il s'agit de renseignements précis quant aux modèles contrairement à la documentation générale des Bell Laboratories provenant de la Western Electric Company, et si la Northern doit s'en occuper, nous devons lui demander de se mettre à l'œuvre, en utilisant les brevets et leurs propres connaissances pour mettre au point l'article spécial qui doit répondre au besoin. En outre, les laboratoires de la Northern Electric, dépensent cette année environ 30 millions de dollars, ils ont un rôle spécial à jouer en vertu d'un programme établi entre la Bell et la Northern. Je siège au comité d'administration qui fixe le programme de recherche de la Northern. Nous nous efforçons de reproduire, le moins possible les modèles que font les Bell Laboratories tout en cherchant, du même coup, à avoir une tranche importante de recherche fondamentale, car aucun laboratoire ne peut exister en ne comptant que sur la recherche fondamentale du voisin.

Voilà comment les choses se passent. La compagnie Northern Electric, d'après le produit de ses propres laboratoires, bien entendu, peut mettre au point le projet jusqu'aux produits fabriqués ou aux dessins des produits fabriqués, puis entreprendre la fabrication de l'article et le vendre à la compagnie Bell ou à quelque autre client. D'après les renseignements qui nous parviennent des Bell Laboratories, je le répète, nous devons décider si nous allons nous en servir. Si nous décidons par l'affirmative, la Northern doit mettre au point elle-même ou acheter à la Western Electric Company les connaissances techniques approfondies et les plans et, à partir de ces éléments, elle canadianise le produit car les éléments sont d'ordinaire canadiens et non américains, et fabrique la quincaillerie. Ai-je répondu à votre question?

M. Groos: Oui, et très clairement. Vous avez dit je crois que la Northern Electric et la compagnie Bell avaient dépensé cette année au Canada de 25 à 30 millions de dollars pour la recherche. Est-ce exact?

M. Lester: La compagnie Bell n'effectue vraiment pas de recherche. C'est la Northern Electric qui s'en charge.

M. Groos: A peu près combien de scientifiques canadiens emploieriez-vous à ce programme?

M. Lester: A l'heure actuelle, les laboratoires de la Northern Electric emploient un personnel comptant en tout un peu plus de 1,600 personnes. Elles ne sont pas toutes, bien entendu, des scientifiques. Il y aurait entre 400 et 500 techniciens, scientifiques et ingénieurs dans le groupe des cadres, avec peut-être 400 ou 500 techniciens du genre assistants pour aider le groupe de premier ordre et le reste sont des techniciens, des employés de bureau et ainsi de suite. C'est un groupe important. J'avais le chiffre il y a peu de temps. Il y aurait assurément entre 400 et 500 personnes classées comme scientifiques. Sur ce nombre, simplement pour vous donner une idée, il y aurait environ 100 détenteurs de doctorats et la plupart des autres auraient des licences dans diverses matières, comme la physique et ainsi de suite.

M. Vincent: Vous devez comprendre que les Bell Laboratories sont dix fois plus grands. Si vous cherchez à évaluer ce que nous obtenons des Bell Labs qui comptent environ 15,000 personnes et ont un budget d'environ 300 millions de dollars. Je ne parle pas des capitaux.

M. Groos: Je ne parlais pas d'obtenir...

M. Vincent: Je sais, mais lorsqu'on parle de la valeur du contrat, il faut y songer. Quand je dis «dix fois» je ne parle pas simplement du nombre d'individus et des dollars; il y a aussi la quantité de connaissances spécialisées qui entre en ligne de compte.

M. Groos: Les détails pratiques de l'entente m'ont intéressé.

Vous avez dit qu'au moment de calculer les gains de la compagnie de téléphone Bell, qui atteignent avez-vous indiqué 6.6 p. 100 des capitaux de placement, vous deviez être bien sûr que le chiffre des gains de la Northern Electric était supérieur au vôtre pour qu'on ne puisse pas vous accuser d'avoir subventionné la Northen Electric ou vice versa, que la Northern Electric saignait les usagers du téléphone. Si vous exercez ces pouvoirs, que vous accordera l'article 8, ne pensez-vous pas que cela compliquera l'affaire? Car vous serez aux prises avec le même problème: dans chacune des compagnies que vous acquerrez ou vous détenez des actions, surtout dans le premier cas, vous allez avoir à justifier les dépenses en immobilisations et savoir faire face à l'accusation selon laquelle la compagnie de téléphone Bell...

M. Vincent: Jusqu'à maintenant, il n'y a pas eu la moindre difficulté avec la Commission des transports, car nous avons toujours pu montrer que le pourcentage de rendement sur les placements était plus élevé que le pourcentage de rendement sur notre exploitation téléphonique et aussi que les placements dans d'autres compagnies ne représentent qu'entre 8 et 9 p. 100 du montant total des capitaux en cause. Donc, voilà pourquoi, à mon avis, lorsque la Commission a modifié la base sur laquelle le pourcentage de rendement était fondé; il était plus facile de choisir un pourcentage de rendement fondé sur capital global en se rappelant que le pourcentage en l'occurence, c'est-à-dire les placements, était relativement faible—d'environ 8 p. 100.

Cependant, à propos du point que vous avez fait valoir, si la Commission des transports, ou l'un des organismes qui lui soumettent des instances, éprouvait des craintes à un moment donné, il faudrait alors pour satisfaire tout le monde baser le pourcentage sur les placements nets en équipement plutôt que sur le capital global. Autrement dit, la Commission pourrait dire: Vous feriez mieux d'exclure vos placements et de réaliser vos 6.6 ou quel que soit le pourcentage sur les placements nets en équipement dans le secteur téléphonique, et le sort du reste incombe aux actionnaires qui subissent des pertes ou améliorent le rendement de leurs placements. En fait, permettez-moi de signaler que si l'on utilisait cette méthode au lieu du capital global on se conformerait presque à l'usage en vigueur sur notre continent.

M. Groos: Lorsque vous réclamez l'inclusion de cet article, songez-vous au genre de mainmises qui ont eu lieu aux États-Unis? Je remarque que l'un des interrogateurs a effleuré le sujet auparavant, des rapports d'un genre analogue à la Random House, RCA. Selon vous, y aurait-il eu un rapport avec la transmission par fac-similé?

M. Vincent: Pas du tout. Voilà vraiment une chose qui m'intrigue; des éditeurs et des membres de la radiodiffusion ont répandu des soupçons que quoi qu'on en dise, nous cherchions à nous emparer des affaires du voisin. Bien franchement lorsque ces gens-là viennent me voir à ce sujet la situation me semble inversée. Un éditeur en vue au Canada est venu me voir l'autre jour en disant: «Vous savez, je suis un peu naïf, je ne comprends pas le monde des affaires et toutes ces questions-là, mais, à votre avis, ne pensez-vous pas que le monde de l'édition devrait être dans le coup? Je ne sais pas pourquoi, mais c'est quelque chose de nouveau ce satellite là-haut.» J'ai répondu: «Supposons que le satellite ne soit pas encore entré dans le tableau et que vous ayez besoin d'élargir votre réseau. Vous multiplieriez le nombre des câbles souterrains ou vous modifieriez la structure des tours de micro-ondes en augmentant la capacité ou vous prendriez peut-être un autre parcours et aménageriez un autre système de micro-ondes. Et mettons que demain ce sera la vogue des guides d'ondes ou laser. Viendriez-vous alors me voir aujourd'hui en me disant: «Ne pensez-vous pas que je devrais participer à ce réseau? A votre avis devrais-je y participer?» Parce que si vous le faisiez, je vous dirais d'acheter des actions de la compagnie de téléphone.»

Mais il a rétorqué: «Non, pour être tout à fait franc avec vous, ce ne serait pas le cas.» J'ai dit: «C'est simplement parce qu'il s'agit d'une chose spectaculaire qui se trouve à être dans les cieux au lieu de se trouver sur la terre.» Il a répondu: «Oui, c'est vrai.»

Et ce satellite frappe l'imagination des gens. Ce n'est simplement qu'une autre extension du système mais, à cause de ce satellite, des éditeurs, des radiodiffuseurs s'imaginent que nous cherchons...

Nous ne voulons pas entrer dans le journalisme, nous n'entrerons jamais dans celui de l'édition bien que nous en ayons le pouvoir.

M. Groos: Peut-être a-t-il l'impression lui-même qu'il se trouve dans le domaine des communications...

M. Vincent: C'est juste, c'est très juste, mais nous ne sommes pas dans le...

M. Groos: ...et il peut rentrer chez lui et cesser de parler des télécommunications...

M. Vincent: Nous continuerons à fournir les services que nous fournissons à l'heure actuelle. Peut-être avec un autre genre d'initiative. Je sais que ce matin on a exprimé la crainte suivante en disant: «Vous n'avez jamais fait ceci ou cela, vous dites que vous n'allez pas le faire, mais vous détenez le pouvoir de le faire.» Vous devez j'imagine envisager le tableau depuis 1880. Depuis cette époque nous avons le pouvoir d'être dans le commerce des robinets à fausset, dans celui des courroies, et dans celui de navires de guerre; de fait dans tous les domaines que l'on peut humainement concevoir et imaginer, mais nous nous sommes tenus à l'écart.

Mr. Groos: Vraiment?

Le président: Voulez-vous poser une question supplémentaire, monsieur Andras?

M. Andras: Je me demande, bien que je ne veuille pas interrompre le fil de vos idées, monsieur Groos, si je pourrais poser une question complémentaire découlant de la réponse à l'avant dernière question.

Dois-je déduire de vos propos que le revenu net, le profit net doit se régler sur...

M. Vincent: Non, il s'agit des placements-usine.

M. Andras: Je traiterai de ce point ensuite —que le profit net se règle sur le rendement des placements-usine nets par rapport au total des placements en immobilisations? C'est bien ce que vous avez affirmé il y a un instant.

M. Vincent: En effet.

M. Andras: Cela ne vous permet-il pas alors, particulièrement en vertu des pouvoirs accrus que vous confère l'article 8, de transférer, pour ainsi dire, le foyer des bénéfices de l'exploitation de la Bell à l'une des compagnies qui lui sont associées ou à l'une de ses filiales, par toutes sortes de moyens sans doute tout à fait légitimes—frais communs, et que sais-je encore—afin de maintenir le profit net de la Bell en-deçà de la limite autorisée pour ce qui est des placements-usine nets par rapport à ce total?

S'il est rattaché à l'ensemble des investissements, alors il importe peu où l'on investit, et le rendement doit, dans l'ensemble, demeurer en-deçà de certaines limites. Mais si la chose est fractionnée et qu'on réussit à se conformer au règlement relatif aux placements-usine nets, on peut ainsi investir une forte somme dans diverses filiales ou compagnies associées et réaliser de gros bénéfices, dans l'ensemble, tout en se conformant au règlement qui permet de prendre cette initiative, je le répète, par l'entremise des frais communs que les usagers du téléphone paieraient peut-être en définitive.

M. Vincent: Je ne parle même pas d'une compagnie distincte, et vous parlez de frais communs; coffret de prestidigitation. Franchement, je ne sais pas de quoi vous parlez. Je dis qu'il n'est pas nécessaire d'avoir une compagnie distincte à des fins de placement pour agir ainsi. On peut en avoir une, mais le règlement s'appliquerait en conséquence. Nos investissements figurent toujours séparément dans notre rapport annuel, et ceux qui veillent à l'application du règlement diraient tout simplement: le rendement de vos placements est de tant; il est de tant à cet égard, et ce montant ne nous intéresse pas. Nous nous intéressons à votre usine—vos placements-usine—et, à ce sujet, le rendement est de tant.

M. Andras: En somme, selon vous, le règlement devrait viser la tranche de vos investissements qui se rattachent directement à votre usine?

M. Vincent: Oui.

M. Andras: Si vous placez des centaines de millions de dollars dans toutes sortes d'entreprises, s'il ne s'agit pas là de placements-usine, les bénéfices peuvent être affectés à quoi que ce soit.

M. Vincent: Ce ne sera pas dans toutes sortes d'entreprises, mais dans d'autres compagnies de téléphone, la Northern Electric ou des entreprises de ce genre.

M. Andras: La Northern Electric s'intéresse-t-elle à ce genre d'exploitation?

M. Vincent: Elle fait des placements ailleurs; cela ne nous regarde pas...

M. Andras: Le rendement de ses investissements est-il réglementé?

M. Vincent: Non.

M. Andras: La Northern Electric?

Le président: Monsieur Andras, comme vous avez eu l'occasion de poser quelques

questions supplémentaires, permettons maintenant à M. Groos de terminer son interrogatoire. J'inscris votre nom sur la liste.

M. Groos: Je viens de la Colombie-Britannique où exploite la B.C. Telephone Company qui, je suppose, s'approvisionne chez d'autres fournisseurs.

M. Vincent: En effet, je ne dis pas qu'elle n'achète rien...

M. Groos: Non, je ne dis pas cela.

M. Vincent: Elle a ses propres fournisseurs. La General s'entend avec la Automatic; elle a ses propres fournisseurs.

M. Groos: Y a-t-il moyen d'établir une comparaison avec le prix du matériel qu'elle achète? Il n'y a pas tellement d'écart, je suppose; il doit être sensiblement analogue au prix que vous payez le matériel que vous achetez à la Northern Electric, mais il serait intéresssant d'en établir la comparaison.

M. Vincent: Je ne suis pas assez au courant de la chose. Monsieur Lester, pourriez-vous répondre à cette question?

M. Lester: Le matériel est analogue, mais il vient d'un autre fournisseur.

M. Groos: Oui.

M. Lester: Il est assez difficile d'établir une comparaison à ce sujet. Je ne crois pas qu'on puisse le faire directement. Les arrangements qui existent entre la British Columbia Telephone Company et la General Telephone d'une part, et l'Automatic Electric (Canada) Limited et la Lenkurt Electric Company d'autre part —l'Automatic et la Lenkurt sont les fournisseurs ordinaires pour la plupart de leur matériel—sont sensiblement analogues aux arrangements que nous avons avec la Northern Electric, et sauf erreur les prix qui leur sont consentis sont à peu près analogues, sinon un peu supérieurs, à ma connaissance, à ceux que nous demande la Northern. Elles paient peut-être plus cher le matériel qu'elles achètent sur le marché public, cela va sans dire, parce que certains de ces fabricants exploitent leur commerce sur une plus petite échelle. En somme, on constatera que pour des articles semblables les prix sont à peu près analogues.

M. Groos: Je n'ai plus d'autres questions à poser à ce sujet pour le moment.

M. Byrne: Monsieur le président, j'aimerais interroger M. Vincent sur les pouvoirs que le bill à l'étude confère. Le Comité s'inquiète, semble-t-il, de ce que vous jouirez de pouvoirs sensiblement accrus en matière de télécommunications. La principale question, à mon avis, est celle des satellites. S'il était techniquement possible de placer un satellite au-dessus du Canada central, sans passer par l'équateur, afin d'assurer un service de télévision à tout le Canada, seriez-vous tenu de vous adresser au gouvernement ou au ministère des Transports, ou à qui que ce soit, dans les circonstances actuelles?

M. Vincent: Il faudra toujours passer par là.

M. Lester: Soit dit en toute déférence, monsieur Byrne, vous vous bercez d'illusions car, techniquement parlant, le chose n'est pas réalisable. Pour que les satellites actuels semblent fixes, ils doivent graviter autour de la terre à la même vitesse de révolution que celle-ci et pour cela il leur faut être au-dessus de l'équateur, autrement ils traceraient d'immenses huit. En outre, les règlements relatifs à l'endroit qu'un satellite doit occuper dans l'espace, aux dispositions concernant le lancement et la distance qu'il doit tenir par rapport aux autres satellites tombent tous sous le régime du consortium international, désigné par le sigle INTELSAT et groupant, si je ne m'abuse, une quarantaine de signataires, dont la gestion générale, pour ainsi dire, a été confiée à la Communications Satellite Corporation des États-Unis. Le gouvernement canadien, de toute nécessité et peu importe la situation, doit, du moins à l'heure actuelle, entamer des négociations avec l'INTELSAT et les autres gouvernements intéressés, quant à l'aspect aérien, s'il entend instaurer un réseau canadien de satellites.

M. Byrne: Lorsque, de concert avec d'autres compagnies de téléphone, vous avez aménagé des installations hertziennes d'un littoral à l'autre, avez-vous été tenu de vous adresser alors au gouvernement canadien?

M. Lester: Il nous a fallu obtenir un permis du ministère des Transports parce qu'un réseau hertzien, bien entendu, est un réseau radiophonique et qu'à cet égard un permis est requis.

M. Byrne: Aux termes de la modification de 1948?

M. Lester: Non, en vertu des règlements du ministère des Transports. Cet aspect relève toujours de la loi sur la radio, les modifications de 1948 n'y ont rien changé, et l'application de cette loi relève du ministre des Transports qui délivre tous les permis de radio; or, lors de l'aménagement initial du réseau hertzien et chaque fois que nous avons voulu l'étendre, nous avons dû nous procurer un permis du ministère des Transports.

M. Vincent: Antérieurement, nous avions une ligne ininterrompue d'un littoral à l'autre; nous l'avons toujours d'ailleurs. Cela ne comportait pas ce genre de...

M. Lester: Lignes et câbles d'un littoral à l'autre...

M. Vincent: C'est grâce à la radio que nous avons pu réaliser le réseau hertzien.

M. Byrne: Alors, ces modifications ne confèrent pas à la compagnie de téléphone Bell ni à aucune autre compagnie de téléphone l'autorisation de mettre un satellite sur orbite?

Le président: Vos pouvoirs sont certes assez vastes pour cela, n'est-ce pas? Vous dites que la compagnie ne devrait pas s'y lancer, mais elle le pourrait, et dès maintenant, si elle le voulait.

M. Byrne: Elle ne le peut pas. Voilà le hic. Elle le pourrait, mais il lui faudrait présenter une demande à un organisme gouvernemental, dans ce cas-ci à l'International...

M. Vincent: Au ministère des Transports et à l'organisme international.

M. Byrne: Dites-moi, monsieur Vincent, quelle part d'intérêt est-il permis de garder à titre de dividendes non répartis? Y a-t-il un maximum à cet égard?

M. Vincent: Eh bien, je puis seulement m'inspirer de l'expérience acquise au cours de nombreuses années, c'est-à-dire de ce que nous appelons le coefficient de paiement de dividendes en tant que pourcentage du gain. Il a toujours été assez élevé, comme c'est le cas, je suppose, d'autres entreprises, mais je dirai qu'il oscille entre 75 et 80 p. 100. Par exemple, pour parler d'une année en particulier, l'année dernière les gains ont été de $2.98 l'action et nous avons payé un dividende de $2.50, ainsi l'excédent a été de 48c. La proportion s'est établie à quoi l'année dernière?

M. Lester: A quatre-vingt-trois.

M. Vincent: Quatre-vingt-trois; ainsi, nous avons gardé 17 p. 100. Rarement avons-nous gardé 20 p. 100 au cours des ans. Notre pourcentage est de cet ordre. Serait-il jugé convenable, calculé sur nombre d'années? Compte tenu du coefficient de paiement, comme nous le désignons, ou du pourcentage que nous retenons des gains pour payer les dividendes, il reste environ 20 p. 100.

M. Byrne: Très bien; sauf erreur, le maximum de vos gains admissibles s'établit à 6.6 p. 100...

M. Vincent: Oui.

M. Byrne: ... à l'heure actuelle? Ce pourcentage est-il souvent modifié et dans quelles circonstances?

M. Vincent: Nous avons été appelés à comparaître devant la Commission des transports en 1965 et elle a rendu son jugement en 1966. Soit dit en passant, toute l'affaire a duré environ deux ans. Nous avons reçu l'avis de la Commission à l'été de 1964 et son jugement au printemps de 1966—intervalle de près de deux ans—et, à cette époque, la Commission a modifié le fond du règlement, remplaçant le rendement par action par le pourcentage du capital global; quant au pourcentage dont vous parlez, c'était la première fois qu'il était ainsi établi, l'unique fois jusqu'ici.

M. Byrne: Selon M. Lester, la Compagnie de téléphone Bell du Canada proprement dite n'entreprend pas de travaux de recherches, mais confie cette tâche à la Northern Electric. Comment la Northern peut-elle être au courant, par exemple, des besoins de la Bell? N'est-il pas logique que les exploitants d'une entreprise de télécommunications soient les premiers à se rendre compte de leurs besoins et à prévoir les changements qu'il y a lieu d'opérer au jour le jour?

M. Lester: Permettez-moi, monsieur le président, de préciser le rapport qui existe entre les deux compagnies. Nous avons formé un comité d'administration dont moi et deux vice-présidents de la Northern faisons partie; ce comité élabore les grandes lignes du programme du laboratoire de recherches de la Northern. Ce comité d'administrateurs supérieurs est secondé par un groupe de cadres au niveau d'ingénieur en chef. Trois d'entre eux sont de la Bell et trois sont de la Northern; ils sont chargés pour ainsi dire de passer au crible les demandes provenant de diverses sources. La Bell compte ses propres préposés à la commercialisation qui identifient les besoins du public, autrement dit ce qui semble s'imposer; ce sont des techniciens qui examinent soigneusement ce qui provient des laboratoires de la compagnie Bell et d'ailleurs à l'étranger, grâce aux contacts que nous établissons partout dans le monde par l'entremise de l'Union internationale des télécommunications et de l'activité internationale de la Northern, et tous les renseignements ainsi obtenus sont étudiés à la loupe par ce comité.

Ce dernier cherche à établir si, dans la pratique, du point de vue service, rentabilité, coût, et le reste, il serait opportun d'entreprendre tel ou tel projet. Le comité d'administration est ensuite saisi de la question; s'il décide que le projet doit être mis en œuvre, la réalisation en est confiée aux laboratoires de la Northern Electric.

Pour répondre à votre question, je dirai que les ramifications de l'office de commercialisation de la Bell s'étendent jusqu'à la structure sociale afin d'établir les besoins. Les laboratoires de la Bell, grâce à notre contrat avec la A.T. & T., nous sont une aide précieuse, de même d'ailleurs que les préposés à la commercialisation de la A.T. & T. qui décè-

lent les besoins aux États-Unis, besoins qui d'une façon générale sont sensiblement analogues à ceux de notre propre structure sociale. Sur le plan international, les nôtres scrutent la situation du point de vue de l'usager et la Northern du point de vue de la fabrication.

M. Cantelon: Certaines des questions qu'on vient de poser m'ont vivement intéressé, et j'aimerais en poser quelques-unes à mon tour dans le même sans. La première a trait aux satellites. Si j'ai bien compris, monsieur Lester, vous avez dit que la seule façon d'exploiter un satellite était de le mettre sur une orbite polaire, ou était-ce une orbite équatoriale?

M. Lester: Il y a différentes sortes de satellites. A l'heure actuelle, les satellites, notamment l'Early Bird, ceux de la COTC et d'autres, suivent une orbite équatoriale. On pourrait, et les Russes le font, opter pour une orbite elliptique dans l'hémisphère septentrional, mais la station au sol doit être en mesure de surveiller l'engin lorsqu'il passe d'un horizon à l'autre, ce qui nécessiterait au sol une installation assez coûteuse et compliquée. C'est pourquoi on a préféré, au fond, une orbite équatoriale.

M. Cantelon: Est-il impossible de mettre un engin «en place» grâce à une courbe polaire?

M. Lester: On n'obtiendrait pas ainsi le même résultat. L'engin devrait suivre une trajectoire nord-sud, mais malheureusement ce n'est pas dans ce sens que la Terre tourne sur elle-même.

M. Cantelon: Cela complique fort le problème. Dommage que ce soit inventé ainsi et qu'on ne puisse en régulariser la marche. Peut-on rectifier cet état de choses?

M. Lester: Non, je ne le crois pas.

M. Cantelon: Mon autre question relève vraiment de l'administration relative aux satellites. Il s'agit, je l'espère, d'une situation fort hypothétique et improbable, mais à supposer que le pays soit divisé en deux parties et que, mettons, le gouvernement québécois veuille mettre en place un satellite et vous demande de vous en charger, ne seriez-vous pas alors dans une situation difficile?

M. Vincent: Peut-être suis-je naïf, mais j'ai bon espoir que les intéressés vont résoudre leurs problèmes constitutionnels. Je n'ai pas envisagé la situation dont vous parlez. Toutefois, si vous avez des commentaires à formuler, Alex, allez-y.

M. Lester: Je réponds oui à la question; nous serions dans une situation fort embarrassante.

M. Cantelon: C'était bien mon avis.

Mon autre question—de loin plus sérieuse—a trait à l'article 11 du bill. J'aimerais faire préciser un point. Sauf erreur, on a donné à entendre que cette loi serait modifiée par l'addition d'un article après le dernier mot de l'article «*incurred*».

M. de Grandpré: Pourrais-je dire un mot à ce sujet?

M. Vincent: Je vous en prie.

M. de Grandpré: Lorsque nous avons déposé notre bill, la Fédération canadienne des maires et des préfets s'est abouchée avec la compagnie par mon intermédiaire et celui de son représentant qui, à l'époque, était M. Carroll. «Vous avez, dit-il, proposé la modification de l'article 3 par la substitution du mot téléphone par le mot télécommunications. Je suis bien de cet avis, enchaîna-t-il, mais il faudra vous assurer alors que l'article 378 de la loi sur les chemins de fer est appliqué à tous égards.» Je vous rappelle que l'article 378 de la loi sur les chemins de fer traite des problèmes qui peuvent surgir au sujet de l'emplacement des fils et des lignes dans les rues et mettant en cause les municipalités et la compagnie de téléphone ou de télégraphe. Pour résoudre la question, on a énoncé à l'article 378 les modalités selon lesquelles une municipalité ou la compagnie peut recourir à la Commission des transports pour trancher la question et établir les conditions de l'enfouissement ou de l'emplacement des lignes. Il se demande si l'application de l'article 378, dans sa forme actuelle, ne poserait pas certaines difficultés vu que la loi sur les chemins de fer traite de «lignes de téléphone et de télégraphe» alors que votre projet de loi traite de «télécommunications».

Pour surmonter la difficulté, qui n'est pas grave, nous sommes convenus d'ajouter quelques mots après le dernier mot de l'article 11, et un mémoire a été présenté par M. Carroll afin que soit ajouté ce qui suit:

> L'article 378 (exception faite du paragraphe 1) de la Loi sur les chemins de fer vise la Compagnie pour ce qui est des lignes ou des lignes de communications.

Ainsi, c'est par M. Carroll et moi-même que le problème a été réglé.

M. Cantelon: Je voulais tout simplement le faire préciser afin que la chose soit consignée au compte rendu.

M. Jamieson: Monsieur le président, les installations hertziennes sont un autre domaine qui fait l'objet de concurrence, a-t-on dit. A ce sujet, quelle est la situation sur le plan national à l'heure actuelle? La Bell exploite un réseau hertzien d'un littoral à l'autre, n'est-ce pas?

M. Vincent: Elle l'exploite de concert avec d'autres compagnies qui sont propriétaires de la partie du réseau qui se trouve dans leur propre région. Nous sommes propriétaires de la partie qui relie l'Ontario et le Québec, et chaque province est propriétaire de la partie qui se trouve dans son territoire.

M. Jamieson: Qui en a la direction? La Trans-Canada Telephone?

M. Vincent: Oui.

M. Jamieson: Alors, l'autre réseau, celui du National-Canadien - Pacifique-Canadien, lui est-il parallèle d'un littoral à l'autre?

M. Vincent: Je ne sais pas si on peut dire qu'il lui est «parallèle», mais je suppose qu'il en est ainsi au sens large du mot.

M. Jamieson: En définitive, il y a donc deux réseaux nationaux?

M. Vincent: Pas tout à fait, non. Quel est le parcours du réseau National-Canadien—Pacifique-Canadien?

M. Lester: Il est essentiellement national, allant de la côte de l'Ouest jusqu'à Montréal, de là il se rend, en passant par Québec, à Moncton, ensuite à Sydney et jusqu'à Terre-Neuve qu'il traverse. Ainsi, il s'étend, grâce à une série de réseaux, d'un littoral à l'autre.

M. Jamieson: Le vôtre, sauf erreur, ne s'étend pas au-delà de Sydney dans l'Est, n'est-ce pas?

M. Lester: En effet. La compagnie Avalon, dans la mesure où elle a besoin de circuits hertziens à longue distance pour Terre-Neuve, les loue du National-Canadien.

M. Jamieson: Revenons à l'élément concurrence et aux services de télévision en particulier. Vous est-il possible, à vous ou à l'autre ligne, par exemple, de retransmettre les émissions des deux réseaux de télévision?

M. Vincent: Oui.

M. Jamieson: Vous êtes en mesure de le faire?

M. Lester: En fait, nous retransmettons les émissions du réseau anglais de Radio-Canada et celles du réseau CTV, et le National-Canadien—si je ne m'abuse—retransmet celles du réseau français, mais comme vous le savez ce dernier ne s'étend pas d'un littoral à l'autre; toutefois, le National-Canadien et le Pacifique-Canadien retransmettent ces émissions.

M. Scrivener: Monsieur le président, comme le réseau hertzien de la Trans-Canada Telephone retransmet à l'heure actuelle les émissions des deux principaux réseaux de télévision d'un bout à l'autre du Canada, il va sans dire qu'il en a la capacité.

M. Jamieson: A votre connaissance, le National-Canadien et le Pacifique-Canadien ont-ils dû rivaliser avec d'autres entreprises pour en obtenir le contrat ou l'ont-ils négocié directement? Étaient-ils en mesure de s'acquitter de la tâche?

M. Scrivener: Je répondrai, monsieur le président, en disant que lorsque le réseau initial a été établi, le National-Canadien et le Pacifique-Canadien n'avaient pas de réseau. Lors de l'établissement du réseau indépendant CTV, c'est le groupe des compagnies de téléphone qui a obtenu le contrat au concours. La direction de ce réseau canadien de télévision était bien décidée à ne l'accorder qu'au plus haut soumissionnaire. La concurrence se faisait entre nous et les chemins de fer. A cause de la capacité de concurrence des chemins de fer dans ce domaine, lorsque viendra le temps de renouveler les contrats, ces derniers seront accordés au concours.

M. Jamieson: A part les réseaux de télévision et les fins pour lesquelles vous utilisez vous-même votre réseau hertzien, et je suppose qu'il sert largement au service du téléphone—j'ignore le terme technique employé à ce sujet—y a-t-il d'autres gros usagers de vos installations hertziennes? Combien y en a-t-il, outre les réseaux de télévision?

M. Vincent: Les installations peuvent servir à d'autres fins d'un littoral à l'autre, à mon avis.

M. Scrivener: Outre la télévision, le réseau hertzien peut transmettre n'importe quel genre de communication. Il faut des installations très perfectionnées pour transmettre une image, mais rien de compliqué dans le cas d'un signal télégraphique. Les installations servent à toutes ces fins, selon les clients. Une entreprise commerciale désire-t-elle louer tel ou tel service de communication entre Montréal et Vancouver, nous pouvons le lui assurer grâce au réseau.

M. Jamieson: Y recourt-on beaucoup? Comptez-vous de nombreux clients outre les réseaux de télévision?

M. Scrivener: Nous comptons nombre d'entreprises commerciales privées, et nos installations servent à retransmettre des émissions radiophoniques. La Canadian Overseas Tele-

communications Corporation a recours à nos installations pour relier leurs circuits transocéaniques de Vancouver à Montréal. Notre réseau sert à d'autres fins commerciales, outre la télévision et la transmission ordinaire de messages sur de longues distances.

M. Jamieson: Si j'ai bonne mémoire, à l'époque de la radiodiffusion, l'exploitant d'une station de radio devait, selon le règlement, se servir des lignes terrestres d'une entreprise publique de télécommunications et qu'il n'était pas autorisé à installer les siennes. Je me souviens de l'époque où, parfois, il nous fallait présenter une demande même pour obtenir une ligne de réserve. En va-t-il ainsi maintenant? Y a-t-il un tel règlement en vigueur au sujet des microondes? Oublions l'aspect «rentabilité» pour le moment: le système pourrait-il demander l'autorisation d'exploiter son propre service de microondes?

M. Scrivener: Il y a deux choses dont il faut tenir compte, monsieur Jamieson: si les intéressés possèdent les pouvoirs juridiques nécessaires pour exploiter un système de microondes...

M. Jamieson: Il leur faudrait s'adresser au ministère des Transports à cet égard, bien entendu.

M. Scrivener: Mettons qu'ils possèdent les pouvoirs juridiques nécessaires; il leur faudrait obtenir un permis du ministère des Transports avant d'exploiter leur propre système.

M. Jamieson: Je voulais savoir si votre compagnie s'est jamais opposée ou s'opposerait à ce genre d'exploitation privée.

M. Scrivener: Cela fait partie du climat de concurrence qui règne lorsqu'on présente des soumissions à l'égard de contrats.

M. Jamieson: Je comprends cela, mais j'ai demandé si en fait...

M. Vincent: Nous rivalisons avec nos concurrents afin de fournir des installations...

M. Scrivener: Il y a deux aspects dont il y a lieu de tenir compte. D'abord, les réseaux de radio-télévision n'ont pas sérieusement songé à aménager des systèmes pour leur usage exclusif.

M. Jamieson: En effet, cela ne serait peut-être pas pratique.

M. Scrivener: Ensuite, la question ne s'est jamais posée directement. En d'autres termes, nous n'avons jamais eu à faire face à une telle situation. En tout cas, dans un domaine où règne la concurrence, un système à usages multiples offre aux entreprises de télévision une partie de ses installations dont elles ont besoin à un prix plus avantageux que ne pourrait le faire un système qui devrait compter uniquement sur les recettes provenant de la télévision, par exemple.

M. Jamieson: Je songeais à un certain nombre de cas qui ont été mis en lumière dernièrement; il semble qu'un système de microondes à portée relativement faible présente certains avantages pour l'exploitant qui désire installer son propre outillage ou présenter une demande à cette fin aux autorités compétentes. A mon avis, cette pratique se répandra davantage grâce aux stations satellites, je veux dire au sens terrestre et non pas au sens spatial.

Pour citer un exemple concret, mettons que je présente une demande au ministère des Transports relativement au territoire qui s'étend d'Ottawa à Kingston. Si la compagnie Bell possède déjà des installations à cet endroit, s'opposerait-elle à une telle demande?

M. Scrivener: Non. Nous nous bornerions à offrir nos installations à un prix qui vous ferait réfléchir sérieusement avant de vous lancer dans une telle entreprise. Nous n'avons aucun motif de nous opposer à ce que d'autres achètent, paient et utilisent leur propre système de microondes. Si le ministère des Transports juge souhaitable de délivrer un permis à cette fin, c'est son affaire.

M. Jamieson: Que dites-vous de l'argument qu'on pourrait invoquer et qui pourrait être valide dans certains cas et d'après lequel une telle installation privée provoquerait une pénurie de fréquences, ce qui vous serait peut-être préjudiciable?

M. Scrivener: Voilà où le ministère des Transports entre en jeu. Le ministère des Transports est responsable de...

M. Jamieson: Ne seriez-vous pas fondés à vous opposer à la demande pour ce motif?

M. Vincent: Je ne le crois pas.

M. Scrivener: Peut-être, mais comme M. Vincent le donne à entendre, le ministère des Transports est chargé de protéger cet aspect du domaine public. Le ministère s'assurerait, bien sûr, que le domaine public soit convenablement utilisé.

M. Vincent: De telles demandes pourraient être présentées non seulement par les sociétés de télévision, mais par les agents de change, des sociétés de pipe-line ou des organismes ministériels qui ont des ramifications nationales. N'importe qui pourrait exprimer le désir d'avoir son propre système.

M. Jamieson: Bien. Vous m'avez donné une réponse assez satisfaisante. D'abord, sauf erreur, rien n'empêche une autre personne d'exploiter un système de microondes et vous n'avez pas pour principe de vous opposer à de telles demandes.

M. Vincent: Non. Nous croyons que c'est là la responsabilité du gouvernement.

M. Scrivener: Il y a certain nombre de systèmes privés de microondes au Canada. Par «privé», j'entends des systèmes aménagés, possédés et exploités exclusivement pour le compte de leurs propriétaires.

M. Jamieson: Oui.

M. Scrivener: Il y a au Canada un certain nombre de systèmes privés de microondes lesquels, suppose-t-on, rendent à leurs clients des services qu'ils ne pourraient pas obtenir des installations d'utilité publique.

M. Jamieson: J'en conviens. Je voulais parler des régions où votre service est disponible et où quelqu'un d'autre est désireux d'aménager des installations pour rendre un service analogue.

Une dernière question à ce sujet, puis, avec la permission du président, j'aimerais poser quelques questions au sujet des satellites. En ce qui concerne les clients privés, il n'existe aucune réglementation des tarifs; il s'agit simplement de conclure un marché de gré à gré. En d'autres termes, vous négociez avec les réseaux et les tarifs ne doivent être approuvés ni par la Commission ni par quelqu'un d'autre.

M. Scrivener: C'est juste, monsieur Jamieson. La Commission des transports réglemente tous les prix et tarifs pour les services qui ont trait au système de téléphone proprement dit, mais elle ne réglemente pas les prix ni les tarifs des services indépendants du réseau téléphonique, comme, par exemple, les canaux de microondes pour la télévision. Il s'agit simplement de marchés conclus de gré à gré.

M. Jamieson: J'aimerais maintenant poser une couple de questions au sujet de la proposition relative aux satellites. Sauf erreur, vous avez participé à la proposition conjointe présentée au ministère des Transports par le National-Canadien, le Pacifique-Canadien et la compagnie Bell il y a quelques mois.

M. Vincent: Lorsque vous parlez de la compagnie Bell, vous voulez dire le système Trans-Canada, n'est-ce pas?

M. Jamieson: J'ai peine à établir la distinction entre les deux; en tout cas, le système de téléphone Trans-Canada a présenté une demande conjointe ou fait une proposition. Si cette proposition se concrétise, quels rapports existeraient-ils entre ces organismes? S'agirait-il d'une nouvelle compagnie commanditée par les trois organismes, sinon comment vous proposez-vous d'exploiter ce système?

M. Vincent: Nous n'avons pas encore affronté cette question. Ce serait peut-être une société distincte, ou bien nous pourrions conclure une entente en vertu de laquelle chaque organisme serait copropriétaire du système sans pour cela constituer une autre compagnie. J'ignore comment nous allons procéder, car nous n'avons pas encore pris de décision à ce sujet.

M. Lester: Non, monsieur, nous n'avons pas encore atteint ce stade. Nous avons étudié la question et il ne semble y avoir rien qui empêcherait les partenaires de se partager les frais et les recettes.

Le président: Vous voulez simplement vous assurer un morceau du gâteau, n'est-ce pas?

M. Jamieson: Oui, pour ainsi dire; mais j'allais demander si c'est là une façon pour la compagnie Bell d'acquérir ou de constituer une nouvelle compagnie ou bien de participer à une nouvelle compagnie.

M. Vincent: Non; les compagnies de téléphone ont conclu une entente. Puisqu'il n'y a pas d'autre compagnie avec laquelle nous puissions traiter, comment peut-on partager les recettes et les immobilisations d'un bout à l'autre du pays? En l'occurrence, il n'y a pas d'autre compagnie. Il s'agit simplement d'une entente en vertu de laquelle nous possédons un certain actif et nous partageons les recettes d'une certaine façon. On pourrait y arriver sans constituer une nouvelle compagnie.

M. Jamieson: Fort bien, mais cela ne veut-il pas dire que la compagnie Bell ou le système de téléphone Trans-Canada—à votre aise—serait copropriétaire d'une compagnie avec le National-Canadien et le Pacifique-Canadien ou y placerait des fonds?

M. Vincent: C'est parce que les deux systèmes de microondes appartiennent à ces deux organismes. Ils s'étendent à tous les points du pays, mais dans certains endroits il nous faudra de nouvelles installations et c'est le moyen que nous désirons prendre pour y arriver.

Le président: Quel avantage la compagnie Bell tire-t-elle de cette concession accordée à la Northern Electric par le ministère des Transports et des fonds octroyés par le gouvernement aux fins de la recherche dans le domaine des satellites? Cela vous confère-t-il un avantage sur vos concurrents?

M. Vincent: Ce n'est pas, à mon avis, ce qu'on demandait; il s'agissait plutôt d'une enquête dans le domaine spatial.

M. Lester: Il ne s'agissait pas réellement de la recherche, monsieur le président, mais d'un rapport demandé par le ministère des Transports sur le statut du service de satellites au Canada et des avantages qu'il offre.

Le président: Ces renseignements sont à votre disposition.

M. Vincent: Je ne les ai pas vus.

Le président: Vous y auriez accès.

M. Lester: J'imagine que certaines parties de ces renseignements seraient mis à notre disposition. Bien entendu, le rapport lui-

même a été présenté au secrétariat des sciences et sera divulgué ou communiqué aux intéressés par le secrétariat.

M. Jamieson: Le rapport est prêt, n'est-ce pas?

M. Lester: Oui, monsieur.

M. Jamieson: Une dernière question à ce sujet.

M. Scrivener: Monsieur le président, j'aimerais tirer les choses au clair. Dans la mesure où les gouvernements demandent à l'industrie de mettre en œuvre certains projets pour leur compte, je ne crois pas qu'il y ait de doute...

Le président: Non. Je posais une question à cause des rapports qui existent entre la compagnie Bell et la Northern Electric.

M. Scrivener: Lorsque vous exécutez une entreprise, cela vous permet d'acquérir une certaine compétence.

Le président: Cela ne fait aucun doute. Il ne s'agit pas de compétence, ne brouillons pas les cartes.

M. Jamieson: Une dernière question sur la proposition relative au programme de satellites en collaboration avec le National-Canadien et le Pacifique-Canadien. Si je comprends bien, ce programme porte sur les satellites et l'exploitation de stations terrestres pour capter les signaux. En deuxième lieu, sauf erreur, ce programme serait utilisé exclusivement pour la télévision. Est-ce exact?

M. Lester: Non. Voilà le hic. A nos yeux, le système de satellite constitue simplement un troisième système de microondes à travers le pays. Qu'il s'agisse de la télévision ou du téléphone, c'est simplement une nouvelle installation qui desservira tous les coins du pays. Elle nous permettra d'atteindre certains endroits du Canada septentrional que nous ne pouvons atteindre économiquement au moyen des microondes. Voilà l'avantage.

M. Jamieson: J'ai peut-être mal interprété les propos du témoin, mais je me souviens distinctement que lorsque j'ai parlé au représentant du National-Canadien—il se peut que le projet ait été modifié par la suite—le programme intéressait surtout la télévision; ce serait le but principal du système. En fait, il y aurait des stations terrestres pour la réception et la transmission; voilà où je veux en venir. Même si vous ne vous intéressez pas aux entreprises de télévision ou aux réseaux du point de vue programmation, il faudrait que ce consortium se charge de la transmission à partir des stations terrestres qui capteraient les signaux.

M. Lester: Bien entendu, c'est ce que nous faisons actuellement grâce au système de microondes.

M. Jamieson: Non, je parle de la transmission des émissions destinées au public.

M. Lester: Oh non. La transmission des émissions destinées au public se ferait par l'entremise du réseau lui-même, c'est-à-dire Radio-Canada, CTV ou quelque autre station. Le consortium serait simplement chargé de transmettre les signaux, comme cela se fait actuellement, à partir du point de réception jusqu'au point de transmission. Les signaux seraient relayés au transmetteur de télévision qui les diffuserait au grand public. Voilà ce qui en est.

M. Jamieson: Alors votre proposition n'envisage pas l'exploitation de stations qui diffuseraient les émissions au public.

M. Lester: Si je puis prendre un moment, monsieur le président, pour expliquer que la proposition visait trois buts pricipaux. L'un est la transmission de signaux vers le Canada septentrional, que j'ai mentionnée. La compagnie Bell exploite un système de téléphone dans l'est de l'Arctique, tandis que dans l'ouest de l'Arctique c'est le National-Canadien qui prédomine et, en réalité, la façon la plus logique d'atteindre ces endroits reculés, c'est au moyen d'un satellite. Il ne serait guère rentable d'installer un système de microondes; le coût en serait presque prohibitif. En outre, Radio-Canada désire diffuser ses émissions télévisées dans toutes les parties septentrionales du pays. Par conséquent, les installations téléphoniques dans le Nord sont très importantes pour la télévision.

La diffusion d'un bout à l'autre du pays des émissions de télévision, qui se ferait plus économiquement par satellite que par microondes, est un autre aspect intéressant de la question. Le troisième, c'est la transmission de messages téléphoniques ordinaires à longue distance—c'est-à-dire sur des distances supérieures à 1,500 milles—qui se ferait plus économiquement au moyen d'un satellite que par microondes; bien entendu, la rentabilité des satellites peut varier de temps à autre, à mesure que leur réalisation approche. Voilà les trois motifs qui nous encouragent à aménager un tel système. Par exemple, en ce qui concerne le service de téléphone à longue distance, le nombre de circuits requis est maintenant de 1,000. Fait intéressant, c'est le nombre qui existe entre Regina et Winnipeg. Étant donné l'expansion anticipée, nous croyons que ce nombre atteindra 7,000 circuits en 1980. Il saute aux yeux que, outre le système de microondes que nous avons ou que nous aurons, il sera avantageux d'emprunter le satellite pour les appels sur de très longues distances.

Le président: Monsieur Andras, c'est votre tour.

M. Andras: Monsieur Vincent, pour revenir à la question que j'ai posée, j'aimerais m'assurer que je saisis bien la façon dont vos opérations sont dirigées. Outre les modalités que cela comporte, la fixation du tarif, etc—et je parle ici surtout de la compagnie de téléphone Bell—ai-je raison de supposer qu'il s'agit surtout du profit que vous réalisez en pourcentage de votre mise de fonds?

M. Vincent: Il s'agit du total des capitaux.

M. Andras: Le total du placement en capitaux. En d'autres termes, l'organisme chargé de la réglementation a dit: «Vous avez droit à un rendement de tant sur le total de vos placements de capitaux».

M. Vincent: C'est juste.

M. Andras: Mettons qu'il s'agit d'une compagnie distincte pour le moment, le même règlement viserait-il la Northern Electric?

M. Vincent: Non.

M. Andras: Alors, la réglementation qui s'applique à la compagnie Bell porte-t-elle sur les dividendes versés par la Northern Electric à la compagnie Bell?

M. Vincent: Oui. Je crois que ce à quoi la Commission des transports a attaché le plus d'importance au cours des années, c'est le pourcentage réel réalisé sur l'exploitation de la Northern Electric, car ce chiffre est plus révélateur qu'un dividende.

M. Andras: En effet.

M. Vincent: Par exemple, en certaines années, la Northern Electric a jugé avantageux de réinvestir les profits au lieu d'obtenir de nouveaux capitaux-actions de la compagnie Bell.

M. Andras: Oui.

M. Vincent: Ou bien, il arrive qu'elle verse un dividende à la compagnie Bell. Mais parfois, étant donnée la rapidité de sa propre expansion, elle a besoin de nouveaux capitaux-actions afin d'en faire les frais. Les chiffres les plus importants aux yeux de la Commission des transports étaient d'abord ceux qui avaient trait au rendement global provenant des placements totaux de la Northern Electric.

M. Andras: Mais la Northern Electric n'est pas assujettie à la réglementation.

M. Vincent: Non, mais elle voulait s'assurer —en consultant les chiffres approuvés par les comptables-vérificateurs—que son rendement global était supérieur au nôtre. Évidemment, grâce à ce qu'elle recevait de la compagnie Bell, son exploitation ne se soldait pas alors par un déficit. Que ses profits aient été en partie réinvestis ou répartis, ou qu'elle ait versé un dividende, l'autre aspect de la question qu'elle désirait examiner, c'était le niveau des prix.

M. Andras: Oui.

M. Vincent: Elle voulait aussi s'assurer que les prix faits à la compagnie Bell n'étaient pas plus élevés mais équivalents, sinon plus bas, aux prix faits aux autres compagnies, afin qu'on ne puisse pas dire que le client subventionnait la Northern Electric.

M. Andras: C'est exact et vous venez justement d'en indiquer la raison.

M. Vincent: On a toujours tenu compte du rendement global de la Northern Electric, ainsi que du niveau des prix. Cela est très significatif. J'aimerais citer un extrait du dernier jugement. Auriez-vous l'obligeance d'en donner lecture? Je soulève le point parce qu'il est important.

M. de Grandpré: La Commission des transports a étudié cet aspect de la question lors des audiences au sujet des gains, qui ont eu lieu en mai et juin 1965 et dont le jugement rendu en mai 1966 a été le couronnement. Il renferme un paragraphe au sujet des rapports existant entre la Northern Electric et la compagnie Bell que j'aimerais citer:

> Sur la foi des témoignages, la Commission constate que, en ce moment, les placements faits par la compagnie Bell dans la Northern Electric ne sont pas préjudiciables aux intérêts des abonnés du service de téléphone Bell. Que les prix payés par la compagnie Bell à la Northern Electric sont aussi bas, sinon plus bas, que les prix du marché. Que le taux du rendement global de la Northern Electric ne semble pas être excessif, comparativement à la moyenne générale des autres entreprises manufacturières semblables et aux taux du rendement de la Western Electric, aux États-Unis. Que le taux du rendement obtenu par la Northern Electric sur ses transactions avec la compagnie Bell est inférieur à celui que la Northern Electric obtenait de ses transactions avec d'autres entreprises. Que le taux du rendement de la Northern Electric à l'égard de ses transactions avec la compagnie Bell n'est pas déraisonnable et n'est guère plus élevé que le taux du rendement obtenu par la compagnie Bell en tant que service d'utilité publique; et que la Commission n'est pas d'avis que le taux de rendement de la Northern Electric à l'égard de ses transactions avec la compagnie Bell devrait se borner en ce moment au taux du rendement que la Commission estime raisonnable à l'égard de la compagnie Bell.

M. Andras: Peut-être s'agit-il d'une question hypothétique, mais si, pour un motif

bien fondé entre plusieurs, la Commission des transports avait constaté que les prix versés par la compagnie Bell à la Northern Electric étaient suffisamment élevés pour susciter des doutes dans son esprit, aurait-elle été autorisée à dicter la ligne de conduite de la compagnie Bell dans ces circonstances?

M. de Grandpré: Elle aurait pu réduire le taux relatif au total des capitaux investis d'un montant proportionnel équivalent à ce qui, à son avis, constituait un trop payé pour l'équipement que nous avons acheté.

M. Andras: Oui.

M. de Grandpré: Et, au lieu de fonder le taux de rendement sur 2 milliards, mettons, en chiffres ronds, la Commission aurait pu dire qu'il ne s'agissait que de 1.9 milliard parce que nous aurions payé 100 millions de trop. Ce qu'il importe beaucoup de ne pas oublier dans cette discussion, monsieur Andras, c'est ceci: mettons, par exemple, que la compagnie Bell paie son équipement des prix exorbitants. Au Canada la situation diffère du tout au tout de celle qui règne aux États-Unis. Chez nos voisins, par exemple, l'American Telephone & Telegraph est la société de portefeuille de la compagnie de fabrication et des compagnies d'exploitation. Par conséquent, si les prix de l'équipement vendu par la compagnie manufacturière—la Western Electric—aux compagnies d'exploitation sont trop élevés, alors c'est la A.T. & T. qui recueille les profits et non pas les abonnés. Au Canada, la situation est très différente en ce qui concerne la compagnie Bell et la Northern Electric. Si les profits réalisés par la Northern Electric sont trop élevés, c'est la compagnie Bell qui les recueille et, par conséquent, le rendement du placement constitue une partie des revenus de la compagnie Bell et est compris dans les 6.6 p. 100.

M. Andras: C'est exactement où je voulais en venir tantôt. Monsieur Vincent, ce règlement vise le contrôle global. Je le répète, peu importe où vous mettiez votre influence—le centre de bénéfices pourrait être la Northern ou n'importe laquelle des autres sociétés que vous pourriez vouloir acheter —les bénéfices reviendront tôt ou tard à la Bell sous forme de dividendes et votre revenu total est assujetti à ce règlement. Mais M. Vincent propose une modification qui permettrait—laissez-moi terminer et je verrai si je me trompe ou si j'ai raison. Si je me trompe, il faudrait certes apporter des éclaircissements.

Si je comprends bien votre déclaration d'aujourd'hui, vous préféreriez que le règlement régissant vos bénéfices totaux ne s'applique qu'à vos immobilisations en matériel. Ce qui m'a rendu perplexe, c'est que vous pourriez avoir des investissements de 100 ou 500 millions de dollars en matériel et un autre investissement d'un milliard de dollars dans la Northern ou dans d'autres entreprises non assujetties au règlement; dans ce cas-là, si le règlement ne s'appliquait qu'à vos immobilisations en matériel, ces dividendes pourraient vous revenir et il est impossible d'en arriver là où vous vouliez en venir, monsieur. Et j'ajoute que ce sont les abonnés qui, en fin de compte, directement ou indirectement, paieraient la note.

M. Vincent: Je ne préconisais pas un règlement relatif à l'outillage net. Je disais que si l'on a des soupçons à cet égard et que la Commission préfère y mettre de l'ordre, elle le peut. Mais ce n'est pas ce que je demandais.

M. Andras: Oh non, non. Et je ne prête pas ce genre de mobiles à la compagnie Bell. Mais rendons-nous bien compte que nous avons une responsabilité envers le public. Si nous nous engageons dans la voie que vous semblez proposer et si nous appliquons le règlement à l'outillage net, alors nous dépendrons entièrement des décisions de la compagnie. La situation échapperait à toute réglementation. Vous avez employé les mots «prix exorbitants». Soyons réalistes. Il est probable que, même si vous adoptiez délibérément cette ligne de conduite—et je ne dis pas que vous le feriez—les prix ne seraient pas exorbitants, mais qu'ils seraient majorés de 2, 3 ou 5 p. 100. Il y a cent façons d'y parvenir. J'irai jusqu'à dire que, même avec les mobiles les plus justes de votre part, si telle était la situation, si cette possibilité s'offrait à vous, en bons administrateurs que vous êtes, vous vous diriez probablement, et bien à raison, étant donné que vous avez une responsabilité envers vos actionnaires par opposition à vos abonnés: «Augmentons nos bénéfices par ce moyen. Pas d'une façon ridicule, mais dans une légère mesure.» Cette légère mesure, à mon sens, signifierait inévitablement, en fin de compte, une augmentation du tarif des abonnés.

M. de Granpré: Ce n'est pas un problème insoluble. La régie américaine a connu le même problème et elle s'est assurée que les sociétés exploitantes ne payaient pas leur matériel trop cher. Par conséquent, elle a examiné la structure des prix de la *Western Electric* dans ses ventes aux sociétés exploitantes.

M. Andras: Il n'y a pas de doute que si cette proposition devenait loi ou si la loi était relâchée, ce genre d'étude détaillée et d'enquête serait maintenu de toute façon. Mais je veux en venir à ceci: le contrôle, la protection ultime, n'existeraient plus. Si j'ai bien interprété la question, je voudrais en savoir beaucoup plus long à ce sujet avant d'appuyer pareille proposition.

M. de Grandpré: L'objet du règlement ne serait plus le même.

M. Andras: Oh, oui. Mais la disposition omnibus d'un contrôle global des investissements n'existerait plus.

M. de Grandpré: Oui, de sorte que la Commission devrait examiner de très près la question même de la structure des prix pour s'assurer que la Bell achète à prix raisonnable, c'est-à-dire au prix courant.

M. Andras: C'est exact; et plus vous parviendriez à acquérir les intérêts majoritaires ou même minoritaires de sociétés en vertu de l'article 8, plus la situation se compliquerait. Par exemple, combien de sociétés, à part la Northern, vous appartiennent partiellement ou entièrement et ne font pas elles-mêmes l'objet d'une réglementation quant aux bénéfices?

M. Scrivener: Elles sont toutes réglementées. Ce sont toutes des sociétés de téléphone exploitantes.

M. Andras: La Northern est la seule?

M. Scrivener: La Northern est la seule.

M. Andras: Merci. J'ai eu les précisions voulues sur les questions que je tenais à soulever.

M. O'Keefe: Monsieur le président, tout d'abord je voudrais m'excuser de mon absence de ce matin. J'assistais à une autre réunion.

Le président: C'est un crime d'assister à une autre réunion, monsieur O'Keefe.

M. O'Keefe: Il y a d'autres réunions importantes, monsieur le président. Certaines sont même plus importantes que la Compagnie Bell.

Le président: On ne semble pas le croire.

M. O'Keefe: Monsieur Vincent, combien d'actionnaires canadiens de toutes catégories la Compagnie Bell a-t-elle?

M. Vincent: Il y en a 257,000 en tout, dont 97 p. 100 sont canadiens.

M. O'Keefe: 97 p. 100. Donc seulement 3 p. 100 appartiennent à des étrangers?

M. Scrivener: Actionnaires, oui.

M. de Grandpré: 94 p. 100 de toutes les actions.

M. Vincent: Mais vous parlez d'actionnaires, et non pas de capitaux.

M. O'Keefe: Le pourcentage de contrôle.

M. Vincent: Le pourcentage des capitaux?

Le président: Contrôle.

M. O'Keefe: Les deux pourcentages; le pourcentage de contrôle et le pourcentage de capitaux. Pouvez-vous me donner les deux?

M. Vincent: 94 p. 100 des capitaux viennent du Canada.

Le président: L'actionnaire le plus important est AT & T, qui détient 2.2 p. 100 des actions.

M. O'Keefe: En toute déférence, monsieur le président, voudriez-vous laisser M. Vincent répondre?

M. Vincent: Les capitaux canadiens atteignent 94 p. 100 et ceux de l'AT & T, comme l'a dit le président, 2.2 p. 100. La différence vient de certains autres Américains, à part l'AT & T, et de partout dans le monde, surtout de l'Angleterre.

M. O'Keefe: Sérieusement, on peut dire que c'est une société canadienne.

M. Vincent: A 94 p. 100, oui.

M. O'Keefe: Cet exposé précis de votre demande me semble plutôt simple: le pouvoir de vous lancer dans les télécommunications. N'y êtes-vous pas déjà?

M. Vincent: Oh, oui.

M. O'Keefe: Le pouvoir d'acquérir n'importe quelle sorte de société? N'importe qui d'entre nous ne peut-il pas se rendre acquéreur d'une société, s'il a l'argent voulu?

M. Vincent: Je ne vous pas entendu, monsieur.

M. O'Keefe: Vous demandez le pouvoir d'acquérir n'importe quel genre de société. N'importe qui d'entre nous ne peut-il pas le faire, s'il a assez d'argent?

Le président: Pas la Bell.

M. Vincent: Non, nous le pouvons pas.

M. O'Keefe: Je me croyais en pays de libre entreprise.

Le président: Ils ont une charte, monsieur O'Keefe.

M. O'Keefe: Excusez-moi, monsieur le président.

Le président: On vous l'a envoyée.

M. O'Keefe: Je n'ai pas eu le temps de la lire. Vous demandez l'autorisation de recueillir 2.3 milliards de dollars au cours des dix prochaines années. Si vous n'y allez pas revolver au poing, je n'y vois pas d'objection. Je dirais, monsieur le président, que la Compagnie Bell abat une très bonne besogne.

Le président: Monsieur O'Keefe, vous êtes censé poser des questions et non pas faire des déclarations. Je vous recommanderais de lire la charte que vous avez reçue il y a quelque temps.

(*Texte*)

M. Émard: Monsieur le président, j'admets que l'activité légitime de la Bell téléphone ne devrait pas être limitée. Toutefois, je crois que le Parlement a le devoir de surveiller son activité, et je me demande comment la surveillance pourrait être exercé dans un système aussi complexe. Je remarque aussi que la nouvelle loi régissant la juridiction de la Commission des transports ne mentionne pas les communications. Avez-vous des suggestions à faire concernant le genre de surveillance et la façon dont elle pourrait être exercée par le Parlement?

M. Vincent: Nous sommes satisfaits du système actuel. Vous dites qu'on ne mentionne pas les communications, mais les communications ont toujours été étudiées par le comité et la loi doit comprendre ce point-là.

M. de Grandpré: Voici la situation. La nouvelle Commission des transports du Canada est autorisée à créer des comités pour surveiller le fonctionnement du camionnage interprovincial, du transport maritime, des chemins de fer, des pipelines. Les comités ont été créés par la nouvelle commission, il y a à peu près quinze jours, et les comités ne sont pas complètement formés. Les cadres des comités sont tous créés. Il a été décidé, d'après les informations qui m'ont été données par le personnel de la Commission, que le comité du transport par rail s'occuperait de la réglementation des deux compagnies de téléphone qui sont sous la juridiction fédérale, à savoir: la *British Columbia Telephone* et la Compagnie de Téléphone Bell du Canada. Alors la nouvelle commission nous réglementera par le truchement, si vous voulez, du comité du transport par rail.

M. Émard: Pensez-vous que ce nouveau comité aura les spécialistes compétents pour, justement, réglementer les compagnies, comme la *Bell Telephone* et *B.C. Telephone*?

M. de Grandpré: Il a, à l'heure actuelle, des économistes, des conseillers, un service du contentieux. Il a le pouvoir d'engager d'autres personnes, s'il le désire.

(*Traduction*)

Le président: Je devrais vous dire, monsieur Émard, que le comité de direction a décidé d'inviter la Commission des transports a envoyer un représentant témoigner devant le Comité au sujet des pouvoirs de réglementation.

(*Texte*)

M. Émard: Une autre question. Vous avez mentionné ce matin que la compagnie exporte certains produits, plus particulièrement en Turquie, je ne me souviens pas des autres endroits. En plus de l'exportation de matériel, avez-vous l'occasion de fournir des services techniques, soit aux pays européens moins avancés dans le domaine du téléphone ou bien aux pays sous-développés?

M. de Grandpré: On nous a demandé de créer un genre de département qui pourrait exporter les connaissances acquises de la compagnie de façon à aider les pays, non pas seulement les pays en voie de développement mais peut-être les pays en voie de développement au point de vue télécommunications, et un groupe s'affaire actuellement à ce problème à l'intérieur de la compagnie.

M. Émard: J'aurais une dernière question. Je crois que toutes les industries, qu'elles soient incorporées par une loi du Parlement ou autrement, ont les mêmes obligations envers le public, envers leurs employés et puis envers leurs actionnaires. Envers le public, elles doivent fournir le meilleur service possible, à un prix raisonnable; à leurs employés, je crois qu'elles doivent payer un salaire et donner des conditions de travail satisfaisantes; et aux actionnaires, fournir un revenu raisonnable sur leurs placements. Maintenant, croyez-vous que votre compagnie remplit ces conditions?

M. Vincent: Je pense que nous ne serions pas là si nous ne le faisions pas, car lorsque vous parlez de l'intérêt du public et de l'intérêt des actionnaires, pour moi c'est la même chose. C'est dans l'intérêt des actionnaires que nous fonctionnons dans l'intérêt du public, sans cela nous ne serions pas ici.

M. Émard: Mais je pensais plus particulièrement au cas des ouvriers, des employés à votre service.

M. Vincent: Je pense que nous remplissons très bien nos obligations dans ce domaine-là...

M. Scrivener: Oui, avec les syndicats!

M. Émard: Croyez-vous que les salaires que vous payez actuellement sont comparables aux salaires payés dans l'industrie, eu égard à la position avantageuse de la compagnie, c'est-à-dire la position économique de la compagnie?

M. Vincent: Bien, étant donné, d'abord, que nous sommes dans un service public; une autre chose c'est que les salaires payés dans l'industrie en général sont toujours étudiés d'année en année et lorsqu'il s'agit de nous asseoir et de discuter avec les syndicats pour venir à une entente presque tous les ans, je pense que nous avons été capables d'égaler ce qui se fait ailleurs, de façon satisfaisante.

M. Scrivener: On doit retenir des employés, si on ne peut faire cela, c'est sans doute...

M. Émard: Oui, mais il y a des compagnies, à l'heure actuelle, qui paient à leurs employés $1 de l'heure, le salaire minimum de la province où ils travaillent. Je ne crois pas que ce soit là le problème. Je crois qu'on doit considérer la position de la compagnie, la position financière de la compagnie. D'après mon point de vue, la position financière de la compagnie se compare avec n'importe laquelle des meilleures compagnies au Canada et j'imagine que les salaires que vous payez aux employés devraient être comparables aux meilleurs salaires qui sont payés au Canada pour le même travail.

M. Vincent: C'est surtout parce que nous avons besoin d'un grand nombre de techniciens, c'est un genre d'affaires qui est plutôt technique. On ne serait pas capable d'arriver sans cela.

(Traduction)

Le président: Monsieur Émard, nous ne sommes pas dans le domaine des relations de travail ici. Monsieur Pascoe?

M. Pascoe: Monsieur le président, seulement quelques très brèves questions. J'aimerais tout d'abord avoir un renseignement de nature plutôt régionale. Dans le résumé de votre mémoire, à la page 1, vous dites:

> La Bell collabore avec les autres sociétés de communications...

En Saskatchewan, d'où je viens, naturellement, nous avons la *Saskatchewan Government Telephones*. Comme elle est sous la mainmise du gouvernement, vous n'y avez sûrement pas d'intérêts financiers. Jusqu'où s'étend votre collaboration? Est-ce simplement pour l'usage des lignes téléphoniques lorsque sont placés des appels, ou vos recherches et vos connaissances techniques profitent-elles également à la *Saskatchewan Government Telephones*?

M. Vincent: Ils ont accès aux résultats de nos recherches et à nos connaissances techniques en vertu d'un contrat de service que nous avons conclu avec eux. Il s'agit du même genre de contrat que nous avons avec la société AT & T; nous avons un contrat semblable avec la Saskatchewan.

M. Pascoe: Alors, ils vous paient?

M. Vincent: Ils nous paient selon le même pourcentage. Ils obtiennent en retour non seulement des renseignements sur nos travaux de recherche, mais encore sur les modes d'exploitation, les questions techniques et ainsi de suite. En plus de ce contrat, naturellement, nous avons le réseau transcanadien, qui sert à la fourniture des installations et qui nous rapporte des revenus. Aimeriez-vous ajouter un mot au sujet du contrat de service?

M. Lester: Oui. M. Vincent en a donné les principaux éléments. Non seulement la Saskatchewan, mais chacune des grandes sociétés de téléphone du pays—à l'exception de la *B.C. Telephone*—ont conclu une entente semblable avec la *General Telephone*. Nous avons un contrat de service. La Saskatchewan, par exemple, nous verse un droit équivalent à ½ p. 100 de ses recettes, en retour de quoi nous leur fournissons les connaissances techniques que nous avons mises au point dans les domaines de l'exploitation, du génie et ainsi de suite. Bien sûr, ils n'ont pas accès aux brevets de la *Bell Laboratories*. Ils doivent payer les redevances sur tout ce qu'ils peuvent obtenir qui soit protégé par un brevet de la *Bell Laboratories*. A part cela, ils ont à peu près tout de ce que nous pouvons mettre à leur disposition.

M. Scrivener: Excusez-moi, monsieur Pascoe, mais je pourrais dire que nos représentants sont souvent là-bas; les leurs suivent des cours de formation ici; nous échangeons des renseignements; c'est un processus ininterrompu qui se déroule quotidiennement et qui permet à l'un et à l'autre de rester au courant de ce qui se passe dans l'industrie.

M. Pascoe: Une dernière brève question, monsieur le président. J'étalerai peut-être mon ignorance des questions financières, mais je crois savoir que vous êtes autorisé à réaliser des gains de 6.6 p. 100 de vos immobilisations globales. Votre demande vise 750 millions de dollars et 6.6 p. 100 de ce montant représenteraient des gains de plus de 45 millions, en plus de ce que vous avez déjà. Cela signifierait-il une augmentation possible des tarifs destinée à réaliser ces gains?

M. Vincent: Tout d'abord, vous dites que ce serait 6.6 p. 100 de $750 millions; ce serait

plutôt 6.6 p. 100 d'un montant supérieur. Ce serait 6.6 p. 100 de...

M. Pascoe: Je veux parler des 750 millions de dollars supplémentaires.

M. Vincent: Non, ce serait 6.6 p. 100 du prix du marché. Cette valeur pourrait être d'environ 1.3 milliard, de sorte que les gains ne seraient plus calculés sur 750 millions. Cela va-t-il se traduire par une augmentation de tarifs d'ici dix ans? C'est là votre question. D'autres facteurs importeront probablement encore plus que cela.

M. Pascoe: Mais c'est possible?

M. Vincent: Un grand nombre de choses demeurent toujours possibles d'ici dix ans. Je puis seulement vous dire que nous n'avons nullement l'intention de majorer nos tarifs à l'heure actuelle, mais si vous voulez parler de ce qui se produira dans dix ans, je ne le sais pas.

M. Pascoe: Eh bien, j'ai soulevé la question, monsieur le président, c'est tout.

Le président: Il est maintenant 5 h. 25. Je n'ai plus personne sur ma liste, mais je voudrais poser quelques questions moi-même. Nous avions l'intention de lever la séance à 6 heures, mais étant donné que certains doivent assister à d'autres réunions, nous nous ajournerons à 5 h. 30.

Nous n'avons pas décidé si nous allons convoquer d'autres témoins, ni déterminé combien de temps durera l'interrogatoire des témoins de la Bell. Si vous le désirez, nous pouvons faire revenir les témoins de la Compagnie Bell, ou bien passer à d'autres témoins, quitte à faire revenir les représentants de la Bell.

M. Émard: Pour ma part, je pense que nous ferions mieux d'entendre les autres témoins, après quoi nous pourrions faire revenir ceux de la Bell.

Le président: Je pourrai réunir le Comité de direction en fin de soirée et mettre ces projets au point.

J'aimerais revenir à une question soulevée ce matin. Je pense que M. Schreyer interrogeait M. Vincent sur la fusion de maisons d'édition et de sociétés de téléphone, comme cela se fait aux États-Unis. La Compagnie Bell envisage-t-elle pareille initiative au Canada?

M. Vincent: Non.

Le président: Mais vous le pourriez en vertu de vos pouvoirs actuels, n'est-ce pas?

M. Vincent: Oui.

Le président: Vous auriez ce pouvoir?

M. Vincent: Nos pouvoirs actuels nous le permettraient, mais pas les pouvoirs que nous demandons.

Le président: Je parle de vos pouvoirs actuels, compte non tenu des modifications.

M. Vincent: Sans les modifications. A l'heure actuelle, c'est possible; nous le pouvons.

Le président: Oui. Compte tenu de cette possibilité, vous pourriez en fait vous lancer dans un genre d'édition avec les journaux, en un sens, n'est-ce pas?

M. de Grandpré: Oui.

Le président: Je crois comprendre que l'on s'élève également contre le privilège spécial dont jouit la Compagnie Bell du fait de sa charte fédérale. A quelles restrictions vous attendriez-vous si votre société faisait effectivement affaires en Ontario et au Québec en vertu de deux chartes provinciales distinctes?

M. de Grandpré: Qu'est-ce que cela signifierait en fin de compte?

Le président: Oui, pour la Bell.

M. de Grandpré: Il nous faudrait examiner de très près toutes les conséquences.

Le président: Vous connaissez les critiques que formulent d'autres sociétés à charte provinciale. Elles se prétendent désavantagées par rapport à la Bell, qui détient une charte fédérale. Je n'ai rien à redire contre votre charte fédérale; je soulève simplement la question. Cela restreindrait-il votre exploitation? Cela rendrait-il la réglementation plus sévère?

M. Vincent: D'où viennent les critiques?

Le président: On le verra aux audiences.

M. Vincent: Je ne pense pas...

Le président: Je pense qu'il s'agit de concurrents, monsieur Vincent.

M. Vincent: Non.

M. de Grandpré: Vous voulez dire que les tarifs seraient plus élevés si nous avions une charte provinciale?

Le président: La réglementation le serait, oui.

M. de Grandpré: Je pense que l'histoire prouve que la Commission des services publics du Québec a été plus large que la Commission des transports pour ce qui est des tarifs.

M. Scrivener: Mon observation est peut-être hypothétique, mais je présume que vous auriez une juridiction provinciale supposant une forme quelconque de constitution régissant la partie intraprovinciale de l'exploitation?

Le président: Exactement.

M. Scrivener: Mais je suppose que vous auriez aussi une juridiction fédérale pour ce qui est de la partie interprovinciale, en supposant que la constitution vous accorde ces pouvoirs, et que vous devriez non seulement répartir la juridiction mais encore les investissements qui y sont assujettis. Il n'y a rien d'impossible là-dedans, mais c'est dans cette voie que nous mènerait ce genre de choses.

Le président: Cette méthode vous compliquerait les choses.

M. Scrivener: Oh, je pense bien qu'une fois habitués, cela reviendrait au même.

Une voix: Voilà votre réponse.

M. Jamieson: Une courte question pour résumer ce que je disais des micro-ondes et des deux réseaux qui traversent le pays. Parfois j'ai l'impression—c'est une impression qui découle de mes relations d'affaires en télévision, et ainsi de suite—qu'il existe une certaine inefficacité, si vous voulez, attribuable à l'absence de rapports entre les deux réseaux de micro-ondes. En d'autres termes, j'ai l'impression qu'ils pourraient probablement être mieux mis à profit.

M. Vincent: Même s'il y a de nouveaux rapports, il y a un grand nombre de baux des deux côtés.

M. Jamieson: Quels sont vos rapports par exemple avec le CN ou le CP en ce qui a trait au transfert des communications sur leurs circuits, ou vice-versa?

M. Vincent: Je pense que cela est courant. Auriez-vous un commentaire à faire à ce sujet?

M. Scrivener: Oui. Nous avons un certain nombre d'ententes. Par exemple, nous en avons une dont l'objet est de suppléer aux insuffisances. En vertu de cette entente, s'ils obtiennent un contrat dans une région où elles n'ont pas les installations voulues, nous leur louons les nôtres au même taux qu'ils nous loueraient les leurs. Nous avons donc une entente permettant de suppléer aux insuffisances de l'un et l'autre. En outre, pour maintenir la diversité, nous louons de leurs installations de sorte que, s'il nous arrivait de perdre une de nos voies sur micro-ondes nous pourrions nous servir des leurs qui, en principe, fonctionneraient encore. Nous avons donc des échanges pour assurer la diversité.

M. Jamieson: Ma question s'adresserait peut-être davantage aux sociétés de télévision. Quand Radio-Canada, mettons, retient une période, elle n'emploie pas tout le temps qu'elle achète. Il y a des trous et des lacunes quand les micro-ondes diminuent. Mettons qu'en même temps CTV a un circuit de micro-ondes en fonctionnement qui a, lui aussi, des trous. Je me demande pourquoi il ne serait pas possible d'arriver à une entente plus efficace à cet égard.

M. Scrivener: Je pense que la technologie y parviendra peut-être un de ces jours, monsieur Jamieson. On peut avoir, si vous voulez, la commutation à large bande, qui est aussi souple que la commutation par la voix et qui fait que chaque seconde de transmission est utilisée. A vrai dire, la technologie d'aujourd'hui ne permet pas ce genre de commutation. Toute la voie à haute fréquence pour un signal de télévision est si complexe que nous ne savons pas comment faire la commutation de la façon qu'on peut le faire pour la voix, car, aujourd'hui, vous pourriez parler à Vancouver un instant et M. Byrne pourrait en faire autant l'instant d'après sur le même circuit. Son utilisation est plus efficace, car il est possible de rattacher ensemble des éléments plus petits. Je pense qu'un jour la technologie permettra des réalisations de ce genre; ensuite nous pourrons employer chaque instant du temps disponible, ou bien nous pourrons trouver un tronçon disponible au moment où nous en aurons besoin.

M. Jamieson: Merci, monsieur le président.

Le président: Monsieur Pascoe.

M. Pascoe: Monsieur le président, si je ne m'abuse, la *Northern Electric* doit venir témoigner.

Le président: Mettons que M. Vincent a dit qu'ils seraient heureux de venir. Nous avons donné instruction au secrétaire de les inviter à venir.

M. Pascoe: Dans votre résumé, il est question de la recherche de la *Northern Electric* et il est dit qu'Ottawa a l'un des plus grands centres de recherches, qui emploie 800 personnes. Le Comité aurait-il profit à le visiter?

Le président: Monsieur Vincent m'a invité ce matin et je voudrais lui en parler plus tard.

M. Vincent: Cela permettrait d'éclaircir certaines questions.

M. Pascoe: C'est ce que je pensais aussi.

M. Vincent: Pendant l'interrogatoire ce matin, j'ai dit au président que nous serions très heureux de vous le faire visiter quand cela vous conviendra.

Le président: J'ai informé M. Vincent qu'il s'agirait de fixer la date et l'heure.

M. Pascoe: J'aimerais bien voir le vidéophone.

Le président: Vous auriez dû aller le voir à l'Expo.

Au nom des membres du Comité, je tiens à remercier M. Vincent et M. de Grandpré. Je suis sûr que vous aurez des représentants ici pour le reste des audiences.

Le Comité s'ajourne.

M. Vincent: Pendant l'interrogatoire de ce matin, il a dit qu'ils seront très heureux de vous faire visiter quand cela vous conviendra.

Le président: J'ai informé M. Vincent qu'il faudrait fixer la date et l'heure pour le reste des audiences.

M. Pascoe: J'aimerais bien voir la vidéophone.

Le président: Je pense que la technologie y parviendra peut-être un de ces jours, monsieur Jamieson. On peut avoir, si vous voulez, la commutation à large bande, qui est aussi souple que la commutation par la voix et qui fait que chaque seconde de transmission est utilisée. A vrai dire, la technologie d'aujourd'hui ne permet pas ce genre de commutation. Toute la voie à haute fréquence pour un signal de télévision est si complexe que nous ne savons pas comment faire la commutation de la façon qu'on peut le faire pour la voix, car, aujourd'hui, vous pourriez parler à Vancouver un instant et M. Byrne pourrait en faire autant l'instant d'après sur le même circuit. Son utilisation est plus efficace, car il est possible de rattacher ensemble des éléments plus petits. Je pense qu'un jour la technologie permettra des réalisations de ce genre; ensuite nous pourrons employer chaque instant du temps disponible, ou bien nous pourrons trouver un tronçon disponible au moment où nous en aurons besoin.

M. Jamieson: Merci, monsieur le président.

Le président: Monsieur Pascoe.

M. Pascoe: Monsieur le président, si je ne m'abuse, la *Northern Electric* doit venir témoigner.

Le président: Mettons que M. Vincent a dit qu'ils seraient heureux de venir. Nous avons donné instruction au secrétaire de les inviter à venir.

M. Pascoe: Dans votre résumé, il est question de la recherche de la *Northern Electric* et il est dit qu'Ottawa a l'un des plus grands centres de recherches, qui emploie 600 personnes. Le Comité aurait-il profit à le visiter?

Le président: Monsieur Vincent m'a invité ce matin et je voudrais lui en parler plus tard.

M. Vincent: Cela permettrait d'éclaircir certaines questions.

M. Pascoe: C'est ce que je pensais aussi.

CHAMBRE DES COMMUNES

Deuxième session de la vingt-septième législature

1967

COMITÉ PERMANENT

DES

TRANSPORTS ET COMMUNICATIONS

RAPPORT OFFICIEL DES PROCÈS-VERBAUX ET TÉMOIGNAGES

La présente édition contient les délibérations en français ou une traduction française de l'anglais.

Le public peut se procurer des exemplaires ou des séries complètes en s'abonnant auprès de l'Imprimeur de la Reine. Le prix varie selon le Comité.

Fascicule 4

Traduit au bureau de la Traduction générale, Secrétariat d'État.

Le greffier de la Chambre,
ALISTAIR FRASER.

SÉANCE DU 31 OCTOBRE 1967

Bill C-104,

Loi concernant la Compagnie de Téléphone Bell du Canada.

TÉMOINS:

Représentant la Industrial Wire and Cable Company Limited: M. G. D. Zimmerman, président; M. J. G. Terrance, avocat.

ROGER DUHAMEL, M.S.R.C.
IMPRIMEUR DE LA REINE ET CONTRÔLEUR DE LA PAPETERIE
OTTAWA, 1967
8760—1

RAPPORT OFFICIEL DES PROCÈS-VERBAUX ET TÉMOIGNAGES

La présente édition contient les délibérations en français ou une traduction française de l'anglais.

Le public peut se procurer des exemplaires ou des séries complètes en s'abonnant auprès de l'Imprimeur de la Reine. Le prix varie selon le Comité.

Traduit au bureau de la Traduction générale, Secrétariat d'État.

Le greffier de la Chambre,
ALISTAIR FRASER.

CHAMBRE DES COMMUNES

Deuxième session de la vingt-septième législature

1967

COMITÉ PERMANENT

DES

TRANSPORTS ET COMMUNICATIONS

Président: M. JOSEPH MACALUSO

PROCÈS-VERBAUX ET TÉMOIGNAGES

Fascicule 4

SÉANCE DU MARDI 31 OCTOBRE 1967

Bill C-104,
Loi concernant la Compagnie de Téléphone Bell du Canada.

TÉMOINS:

Représentant la Industrial Wire and Cable Company Limited: M. G. D. Zimmerman, président; M. J. G. Torrance, avocat.

ROGER DUHAMEL, M.S.R.C.
IMPRIMEUR DE LA REINE ET CONTRÔLEUR DE LA PAPETERIE
OTTAWA, 1967
27206—1

COMITÉ PERMANENT DES TRANSPORTS ET DES COMMUNICATIONS

Président: M. Joseph Macaluso

et messieurs

Allmand	Émard	Nowlan
Andras	Horner (*Acadia*)	Orlikow
Bell (*Saint-Jean-Albert*)	Howe (*Wellington-Huron*)	Pascoe
Byrne	Jamieson	Rideout (Mme)
Cantelon	Leboe	Rock
Chatwood	Lessard	Schreyer
Deachman	McWilliam	Sherman
		Southam
		Stafford—(24).

(Quorum 13)

Le secrétaire du Comité,
R. V. Virr.

ORDRES DE RENVOI

Le VENDREDI 27 octobre 1967

Il est ordonné,—Que les noms de MM. Rock et Lessard soient substitués à ceux de MM. Deachman et Thomas (*Maisonneuve-Rosemont*) sur la liste des membres du comité permanent des transports et des communications.

Le LUNDI 30 octobre 1967

Il est ordonné,—Que les noms de MM. Deachman et Chatwood soient substitués à ceux de MM. O'Keefe et Groos sur la liste des membres du comité permanent des transports et des communications.

Attesté.

Le Greffier de la Chambre des communes,
ALISTAIR FRASER.

27206—1½

PROCÈS-VERBAUX

Le MARDI 31 octobre 1967
(7)

[*Traduction*]

Le Comité permanent des transports et des communications se réunit aujourd'hui à 10 h. 05 du matin sous la présidence de M. Macaluso.

Présents: Mme Rideout et MM. Allmand, Andras, Bell (*Saint-Jean-Albert*), Byrne, Cantelon, Chatwood, Émard, Deachman, Howe (*Wellington-Huron*), Macaluso, Nowlan, Orlikow, Pascoe, Rock, Schreyer, Southam (17).

Aussi présents: Représentant la Industrial Wire and Cable Company: M. G. D. Zimmerman, président; M. J. G. Torrance, avocat; M. R. A. Smith, c.r., avocat.

Le Comité reprend l'étude du bill n° C-104, loi concernant la Compagnie de Téléphone Bell du Canada. Le président saisit le Comité de lettres adressées par *AirTel Limited, Dominion Electric Protection Company, Masco Electric Company Limited* et le Conseil économique du Canada au sujet du bill n° C-104.

Sur la proposition de M. Pascoe, appuyé par M. Bell (*Saint-Jean-Albert*),

Il est décidé—Que ces lettres soient publiées à titre d'appendices des *Procès-verbaux et Témoignages* de ce jour (voir les *appendices A-1, A-2, A-3, A-4*).

Le Comité délibère de la nécessité d'engager des spécialistes qui le conseilleront sur la portée d'ordre juridique, économique et technologique du bill n° C-104. Il est convenu que le comité directeur étudiera cette question plus à fond.

Le président présente les représentants de la *Industrial Wire and Cable Company* et invite le président général de cette compagnie à présenter son mémoire. Au cours de la présentation de ce mémoire, M. Torrance, avocat, dépose d'autres pièces à l'appui de leur mémoire et des exemplaires en sont remis aux membres du Comité.

Sur la proposition de M. Cantelon, appuyé par M. Southam,

Il est décidé—Que la pièce relative aux Statuts du Canada (1948), chapitre 81, article 5, soit imprimée à titre d'appendice des *Procès-verbaux et Témoignages* de ce jour (voir *appendice A-5*).

Sur la proposition de M. Nowlan, appuyé par M. Schreyer,

Il est décidé—Que le mémoire de la *Industrial Wire and Cable Company* et la lettre datée du 30 octobre 1967, adressée par *TR Services* à la *Industrial Wire and Cable Co. Ltd.* soient imprimés à titre d'appendices des *Procès-verbaux et Témoignages* de ce jour (voir les *appendices A-6 et A-7*).

Le Comité convient de remettre au 16 novembre 1967 l'interrogatoire des représentants de la *Industrial Wire and Cable Company* afin de permettre aux membres d'étudier les dépositions qui ont été faites aujourd'hui.

A midi et cinquante, le Comité s'ajourne jusqu'à nouvelle convocation du président.

Le secrétaire du Comité,
R. V. Virr.

TÉMOIGNAGES

(Enregistrement électronique)

Le mardi 31 octobre 1967

Le président: Madame Rideout et messieurs, nous avons le quorum. Nous avons devant nous ce matin un mémoire de la *Industrial Wire and Cable Company Limited.* Avant de passer à ce mémoire, j'aimerais lire au Comité des lettres adressées par M. A. W. Perser, président d'*AirTel Ltd.;* de M. R. Y. Atlee, président de la *Dominion Electric Protection Company*; de M. V. S. Mullin, directeur de la *Masco Electric Company Limited* et de M. Arthur J. R. Smith, président du Conseil économique du Canada.

(Voir les appendices des Procès-verbaux et Témoignages de ce jour)

En ce qui concerne le Conseil économique du Canada, le comité directeur a délibéré de la question d'appeler un de ses représentants à comparaître devant le Comité pour faire une déposition au sujet du bill. J'ai chargé le secrétaire d'envoyer au Conseil économique du Canada une lettre lui demandant d'étudier et d'examiner ce bill, de nous faire connaître son attitude à ce sujet et de faire comparaître un représentant devant le Comité.

Messieurs, quelqu'un pourrait-il proposer que ces lettres soient déposées et qu'elles soient publiées à titre d'appendices de nos *Procès-verbaux et Témoignages*?

M. Pascoe: Je fais une proposition en ce sens.

M. Bell (Saint-Jean-Albert): J'appuie cette proposition.

Le président: Ceux qui sont pour?

La motion est adoptée.

Le président: D'après la lettre du président du Conseil économique du Canada, il y aurait peut-être lieu de faire certaines remarques. Il semble que le président ne pourrait pas nous aider en ce moment parce que le Conseil étudie actuellement la partie *b*), qui nous intéresse: les coalitions, les fusions, les monopoles et les restrictions à la liberté du commerce.

M. Bell (Saint-Jean-Albert): Nous ferions mieux d'obtenir de l'aide ailleurs si nous ne pouvons en obtenir d'eux.

Le président: C'est exact. Cela soulève une question que je veux débattre tout de suite. Plusieurs membres du Comité m'ont demandé de retenir, au profit du Comité, les services de spécialistes du thème que nous étudions. J'aimerais que les membres du Comité débattent cette question maintenant. M. Deachman voulait exposer cette question; je lui demande donc de bien vouloir le faire.

M. Deachman: Je veux simplement dire ce que je crois avoir déjà dit devant le Comité. Je crois que les questions que nous étudions sont tellement techniques et qu'elles sont si fortement étayées par des spécialistes du côté du gouvernement, des agences de la Couronne et des diverses sociétés qui doivent comparaître devant nous que je ne crois pas que nous puissions faire un bon travail sans retenir les services de notre propre «conseiller». Je veux dire que, de temps à autre, nous pourrions retenir les services d'un avocat, d'un économiste ou d'un ingénieur, ou d'un spécialiste de ce genre, pour nous aider lors de l'interrogatoire des personnes qui doivent comparaître devant nous. Pour cette raison, monsieur le président, je suis d'avis que nous songions très sérieusement à employer quelqu'un qui nous aide à étudier ce bill.

M. Bell (Saint-Jean-Albert): Je ne me suis pas arrêté beaucoup à cette question, monsieur le président, mais je conviens qu'il nous faut obtenir des conseils de personnes autres que les membres du Comité et les témoins, mais il y a deux aspects à considérer.

Je ne crois pas qu'une seule personne suffise. Nous avons besoin de l'avis d'un homme de loi sur l'aspect de coalition que présente l'ensemble et de celui d'un ingénieur en ce qui concerne l'aspect technique. Je me rends compte que c'est ce que M. Deachman a dit mais, à mon avis, il faut tenir compte des deux aspects.

Le président: Vous savez ce que j'en pense. Je crois que tous les comités, en particulier celui-ci, devraient avoir un conseiller qui les aide. Le Comité veut-il laisser au comité directeur le soin d'étudier cette question?

M. Orlikow: Monsieur le président, je crois que nous avons besoin de l'avis de spécialistes et je crois que le comité directeur devrait s'en occuper. Je doute un peu que l'avis d'un homme de loi nous soit nécessaire. Cette tâche appartient au ministère du Registraire général ou à la Division des coalitions, quel que soit le ministère où elle se trouve. Je ne sais pas exactement; sans doute se trouve-t-elle chez le Registraire général.

Le président: Sur ce point, je dois vous apprendre que j'ai eu des entretiens avec le directeur des enquêtes et recherches du Registraire général et des représentants comparaîtront devant le Comité pour rendre témoignage le 28 novembre prochain.

M. Orlikow: Monsieur le président, j'allais dire que non seulement ils peuvent conseiller notre comité mais qu'ils le devraient. Je suppose qu'ils conseillent le Gouvernement à titre permanent au sujet de cette question entre autres, pour déterminer si le genre de modification de la loi que la Bell demande conduirait ou pourrait conduire à une situation de monopole contraire à nos lois. Cependant, je ne suis pas certain que nous ayons besoin d'un ingénieur parce que je crois qu'il appartient au ministère des Transports de se procurer les renseignements d'ordre technique. Ce qui m'intéresse, et j'ose espérer que le comité directeur s'en occupera très sérieusement, ce sont les conseils du point de vue économique, pour savoir quelles seront les conséquences économiques des modifications demandées par la Bell, si nous consentons à ces modifications, et si ces modifications rendront la Bell plus efficace. Je ne veux pas dire «plus efficace en ce sens que la Bell réaliserait de plus gros bénéfices. Je veux dire un meilleur service de la part de la Bell pour les gens de la région où elle poursuit son exploitation. Ces modifications produiront-elles, comme le croient certaines des autres compagnies qui ont comparu ou qui vont comparaître, une diminution de la concurrence, ce qui fournirait à la Bell l'occasion de faire de plus gros bénéfices pour elle-même ou de les siphonner dans la *Northern Electric*? Tel est, à mon sens, le genre de renseignements d'ordre technique pour lesquels nous avons besoin d'aide. Bien que je sois disposé à laisser cette question au comité directeur, j'aimerais avoir ce genre de renseignements plutôt que les renseignements d'ordre juridique que nous obtiendrons, je crois, de la Division des coalitions.

M. Rock: Monsieur le président, M. Orlikow a demandé si la Bell deviendrait un monopole. Je crois qu'en un sens, toute société d'utilité publique est un monopole. La commission des transports d'une municipalité . . .

Le président: Monsieur Rock, pour le moment nous traitons de la question d'avoir des spécialistes.

M. Rock: J'y arrive, monsieur le président. M. Orlikow a soulevé la question de savoir si la Bell s'étendra de la façon qu'elle désire le faire. Je crois que l'histoire a prouvé dans le passé que l'expansion de la Bell doit suivre l'accroissement de la population. Il nous faut prendre cela en considération.

Le président: Je vous saurais gré d'en venir au point.

M. Rock: M. Orlikow a mentionné ces choses-là dans son préambule. Je crois qu'on devrait me permettre d'en faire autant.

Le président: M. Orlikow parlait du genre de choses qui devraient probablement être examinées par des spécialistes.

M. Rock: Certainement. Je crois qu'avec les organismes que nous avons à l'heure actuelle, la Direction des coalitions, la Commission des transports et ainsi de suite, des spécialistes de l'extérieur ne sont pas nécessaires. Je ne crois pas que nous ayons besoin d'avocats ni de quiconque pour nous donner les renseignements requis.

M. Cantelon: Monsieur le président, j'aimerais bien donner mon avis. M. Orlikow a mis le doigt sur le point saillant; au fond de toute cette affaire se trouve le point de vue philosophique qui doit, en définitive, servir de fondement à la solution de ce problème. Je ne crois pas que nous puissions résoudre ce problème sans faire exactement ce que propose M. Orlikow. Les avocats et les ingénieurs n'y contribueront pas du tout.

Le président: Si vous voulez vous en remettre à moi, je vais convoquer immédiatement une réunion du comité directeur, qui pourra examiner ce sujet.

Messieurs, je dois souligner que le 7 novembre la Fédération canadienne des maires et des municipalités et la Fédération des maires et des municipalités de l'Ontario comparaîtront devant nous. La *Northern Electric Company* a accepté de comparaître le 9 novembre pour un interrogatoire. Je ne crois pas qu'elle soumette de mémoire, parce que nous avons sollicité la présence de ses représentants en vue d'un interrogatoire. Le 28 novembre, la Direction des coalitions sera ici. Nous nous sommes mis en rapport avec le ministère des Transports et nous lui fixerons une date. En outre, nous avons demandé au ministère de la Justice d'examiner les définitions juridiques de l'expression «télécommunications» et les autres ramifications de ce bill.

Nous avons avec nous ce matin M. G. D. Zimmerman, président de l'*Industrial Wire*

and Cable Company, M. J. G. Torrance, avocat, et M. R. A. Smith, c.r., avocat.

L'*Industrial Wire and Cable Company Limited* vous a fait parvenir un certain nombre de mémoires. Le dernier, à couverture brune, qui est la version la plus récente, est entre vos mains depuis quelque temps. J'ai informé M. Zimmerman qu'il pourrait le lire, car ce mémoire est à double interligne et se compose, en réalité, d'une vingtaine de pages. Il passera les parties non pertinentes et s'attardera sur les sections importantes.

M. G. D. Zimmerman (président de l'Industrial Wire and Cable Co.): Monsieur le président et messieurs les membres du Comité, le bill C-104, qui est un bill d'intérêt privé, peut, je crois, aux yeux du public être considéré comme ayant peu d'importance simplement à cause de son appellation de «bill privé». Cependant, d'après nous et, j'en suis sûr, d'après vous aussi, il n'en est pas ainsi. Nous le considérons comme l'une des pièces maîtresses de la législation industrielle et commerciale soumise à l'attention du Parlement. Personnellement, je la place dans la catégorie de la GATT dans la mesure où elle touchera notre secteur de l'industrie électrique et des communications. Ce que produira ce bill, c'est en un sens un cadre bien défini à l'intérieur duquel notre industrie, l'industrie des communications, l'industrie de la fabrication des appareils électriques, s'adapteront et évolueront au cours des années à venir.

En résumé, nous sommes d'avis que, dans ce bill, on demande au Parlement d'opter pour une entreprise monopolisatrice. C'est à ce point de vue, messieurs, que je crois que votre comité fait face à une question très importante et fort complexe. J'ai pris acte, avec une vive satisfaction, de l'intérêt et des opinions exprimés au sujet de la recherche de spécialistes en de domaine, parce que, après tout, nous avons affaire à la plus grande société du Canada et aux principaux secteurs de l'industrie de la fabrication d'appareils électriques et des communications dans tout le pays. Avant cela, je croyais que votre étude souffrirait grandement d'un manque de personnel de soutien technique et économique pour votre comité. J'avais la conviction que, bien que nous fussions ici, nous étions, d'un côté un organisme faible, mais plutôt unique en ce sens que nous sommes plongés dans ce domaine depuis cinq ans et que, du moins à notre avis, cet organisme en est arrivé à un certain degré de spécialisation dans plusieurs des secteurs capitaux qui font l'objet de cette loi. Nous sommes à votre disposition pour vous aider aussi longtemps que vous aurez besoin de nous. Compte tenu du passé, nous croyons que notre point de vue sera quelque peu exceptionnel en ce qu'il résulte d'une expérience directe en la matière sur la place du marché.

Nous avons appris à surveiller de près les déclarations de la Bell en vue d'y découvrir des possibilités d'ordre pratique. Nous reconnaissons que la Bell est passée maîtresse des relations extérieures dans la vente en douceur, ainsi que dans l'art d'atteindre par la bande des positions choisies d'avance; positions qui lui ont permis par la suite de quêter l'approbation du Parlement au cours des années.

N'est-il pas vrai que ce bill constitue un exemple très intéressant de cette façon de faire? Je vous demanderai maintenant de voir ce bill, pendant la prochaine heure ou à peu près, de voir ce bill du même œil que la *Industrial Wire*. On vous demande dans ce bill de décréter ce qui suit: d'autoriser une augmentation du capital, de «modifier légèrement» la compétence relative à la réglementation à laquelle elle est soumise et de «moderniser» sa charte sous plusieurs rapports.

Je crois, pour être plus précis, que ce qu'elle demande c'est le pouvoir de s'engager dans une entreprise de télécommunications, le pouvoir de faire l'acquisition de n'importe quelle sorte de compagnie, le pouvoir de se procurer 2.3 milliards de dollars au cours des dix prochaines années et le pouvoir d'émettre des actions sans l'approbation de la Commission des transports. J'y vois, de fait, une demande de charte complètement nouvelle, une demande de règles de jeu absolument nouvelles.

Ce bill est d'une extrême importance pour le Canada et les Canadiens. Rien que l'apport financier de 2.3 milliards de dollars permet à la Bell pour employer ses propres termes, de doubler de grandeur avec le droit de faire l'acquisition de n'importe quelle société et d'émettre des actions sans l'approbation de la Commission, elle pourrait se développer non seulement dans le domaine des télécommunications mais aussi dans tout autre champ, et, virtuellement, selon la méthode de son choix. Le résultat de tout cela, c'est que le public serait laissé avec un seul choix de service de télécommunications, de matériel de télécommunications et le tarif de la Bell. En outre, le public dépendrait du bon gré de la Bell et de la décision de celle-ci seulement, en ce qui concerne la disponibilité des nouveaux services, horaires types et spécifications techniques. En résumé, la Bell serait l'instrument de choix du Canada dans tout le domaine des télécommunications.

Il est souligné plus loin dans le mémoire que nous croyons essentiel que les affaires de la Bell se limitent à son rôle de service de communications public et que les attributions de la Commission des transports, ainsi que son

personnel et son budget devraient être étoffés de façon à ce qu'elle puisse veiller à ce que cela se fasse.

Vu la possibilité que la Bell devienne l'instrument de choix dans tout le domaine des télécommunications, les parties intéressées, en ce qui concerne le bill en cause comprennent, de façon générale, les abonnés, les actionnaires et les concurrents de la Bell et de la Northern, mais aussi les usagers actuels et possibles des télécommunications en tant que service et les fournisseurs de matériaux de télécommunications.

La liste des intéressés est longue. Les maisons de commerce déterminées auxquelles on fera ou auxquelles on a déjà fait allusion dans ce mémoire comprennent, entre autres, l'*International Business Machines Company Ltd. of Canada*, la *Honeywell Controls Ltd.*, les chemins de fer Nationaux du Canada et la Compagnie de chemin de fer du Pacifique-Canadien, la *Canadian General Electric Co. Ltd.*, la *Canadian Westinghouse Company Ltd.*, la *Canada Wire and Cable Limited*, la *Phillips Cables Ltd*, l'*Automatic Electric [Canada] Ltd.*, la *R.C.A. Victor Company Ltd.*, la *General Electronics*, la *Famous Players Canadian Corporation Ltd.*, la *Zenith Electric Supply Ltd.*, la *Union Electric Supply Co., Ltd.* et la *Private Communications Industry Association of Ontario*. Je crois qu'il serait dans l'intérêt du public, ce serait certainement utile au Comité, de faire comparaître devant votre comité un groupe représentatif de ces compagnies.

C'est indubitablement l'attitude à prendre à l'égard d'un certain nombre d'organismes d'État. Il est certain, pour n'en mentionner que quelques-uns, que le Département des cartels, le ministère de l'Industrie, le ministère des Transports, la Commission des transports, le Bureau des gouverneurs de la radiodiffusion s'intéressent de près à la portée de ce bill et aux répercussions qu'il aura sur l'économie dans son ensemble. Nous sommes également d'avis qu'il faudrait demander l'avis du Conseil économique du Canada. En outre, à cause de l'activité très étendue de la Bell, nombre d'administrations provinciales y sont, je crois, directement intéressées: les municipalités dans la mesure où l'utilisation de l'emprise des rues est visée, les ministères provinciaux de l'éducation, à cause de leur intérêt pour l'enseignement télévisé et, évidemment, votre comité, qui, composé de représentants élus, a certainement l'oreille du public en général.

L'*Industrial Wire and Cable*, société actionnaire et abonnée de la Bell et concurrente de la *Northern Electric*, filiale de la Bell, que celle-ci possède entièrement est pour ces raisons seules, partie intéressée à ces procédures. Notre intérêt est peut-être plus direct en ce qui concerne le bill nº C-104, à cause des conséquences qu'entraîneraient le changement de nom et le pouvoir de faire l'acquisition de compagnies que comprend leur demande.

Nous pourrions peut-être dire juste un mot de la *Industrial Wire and Cable Co. Ltd.* Il s'agit d'une société canadienne détenue par le public. Plus de 99 p. 100 de ses 1,200 actionnaires sont des Canadiens. Notre compagnie possède et exploite cinq usines, huit bureaux de ventes et entrepôts au Canada et ses produits sont utilisés pour la transmission de l'énergie électrique, la construction d'habitations, d'appartements et ainsi de suite, ce que nous mentionnons sous le nom de «domaine du bâtiment». L'*Industrial Wire and Cable Co. Ltd.* et ses compagnies emploient approximativement 600 personnes; nos ventes dépassent les 20 millions de dollars par année et le taux de notre croissance a été assez bon pendant les cinq dernières années.

Je désire faire remarquer que nous ne fabriquons pas de câbles de communications. Nous fabriquons des fils pour la construction et des câbles de transmission d'énergie. C'est de cela que sont venus nos premiers rapports avec la Bell. Nous étions depuis plusieurs années, dans notre domaine, approvisionneurs de la *Northern Electric* en fils et en câbles que celle-ci vendait au cours de ses opérations d'entreposage à titre de distributeur et, pendant bien des années, ce fut un rapport mutuellement avantageux. Cependant, la *Northern Electric Company* se lança dans une campagne de vente, traitant directement avec nos clients, les entrepreneurs et les entreprises d'utilité publique, et réduisit ses prix de façon impressionnante et en permanence, d'un océan à l'autre. Les prix de la Northern descendirent à des niveaux si bas que nous étions convaincus qu'elle vendait à moins du prix coûtant. Ainsi tout à fait naturellement et fondamentalement, la concurrence commerciale qu'on nous faisait constituait une bataille pour notre survivance économique. Nous reconnaissons que la Northern, à cause de son importance et de ses rapports avec la Bell, si elle a un tel programme et décide de s'y lancer, a la puissance économique nécessaire pour maintenir des prix réduits pendant une période suffisamment longue pour acculer à la faillite n'importe quelle société au Canada dans le commerce des fils et des câbles; mêmes les plus grandes, et certainement nous, qui sommes l'une des sociétés de petite ou de moyenne importance.

L'avantage illégitime de la Northern nous a portés à faire enquête sur les rapports fondamentaux existant entre la Bell et la Northern et nous en sommes venus à la conclusion, et nous sommes toujours de cet avis, que, légalement, la Bell n'a pas le pouvoir de faire

l'acquisition d'actions de la *Northern Electric*. Cependant, j'en dirai davantage là-dessus plus tard.

Pour nous, il est évident que la Bell désire étendre son activité à des domaines de télécommunication autres que celui du téléphone et exploiter tout avantage à sa portée sur les plans de la fabrication et du service. De fait, de son propre aveu, la Bell ne peut plus être regardée comme une compagnie de téléphone dans un sens strict, mais devrait être considérée comme une compagnie de communications. Toutefois, ce n'est qu'à présent que la Bell vient au Parlement en vue d'obtenir les pouvoirs officiels pour mener à bien ce genre d'activité. Cette activité empiétera davantage sur le domaine des fabricants de produits électriques dont nous faisons nous-mêmes partie, d'où il résulte que notre compagnie a fait preuve d'une grande activité pour présenter le cas des parties intéressées en général.

Je dois avouer que je ne connais aucune société qui ait fait faillite par suite de la seule concurrence de la *Bell Northern*. C'est pourquoi les plaintes généralement et fréquemment formulées dans le milieu de l'industrie de l'électricité et des communications au sujet de la concurrence, de la position et des pratiques déloyales de la Bell, sont des plaintes formulées en privé. La plupart des intéressés y perdraient à se plaindre publiquement. Je tiens à vous assurer que nos commentaires sont de notre crû, mais que nos sentiments sont presque unanimement partagés par nos confrères de l'industrie.

Du point de vue technique et commercial, nous jugeons que le problème du Bill C-104 en est un qui présente de toute évidence au Comité d'énormes implications. On vous fait remarquer, et je crois que cela a déjà été reconnu, que des questions extrêmement complexes sont en jeu. Les objectifs de la compagnie Bell visant à demeurer à la pointe du progrès technologique sont des vues que nous partageons entièrement, étant donné son rôle de société d'utilité publique, mais nous croyons que ces visées devraient être raisonnablement limitées dans l'intérêt public. Une société fondée en vertu d'une loi spéciale et jouissant de privilèges spéciaux, à l'exemple de la compagnie Bell, devrait certainement être soumise à des règlements.

Nous étudions aujourd'hui la demande de la Bell qui cherche à s'engager dans le domaine des télécommunications. En réalité, la Bell demande tous les pleins pouvoirs. Nous répétons qu'il s'agit ici d'une nouvelle charte concernant les télécommunications. Dans sa revue trimestrielle, la Bell a déclaré que le mot «télécommunications» remplace aujourd'hui dans une large mesure le mot «téléphone» pour désigner globalement notre industrie. Avant d'aller plus loin, je crois que nous devrions préciser que le domaine de la Bell est l'industrie du téléphone. Toutes les autres compagnies téléphoniques souscrivent à cette opinion, y compris leur associé AT&T qui comprend au moins vingt sociétés, et sont toutes appelées la compagnie de téléphone du Nevada, de l'Illinois, de New York, et ainsi de suite. Au Canada, il est de toute évidence que les compagnies de téléphone forment vraiment une industrie décrite avec justesse comme une industrie du téléphone.

Dans le présent contexte, le mot «télécommunication» a été employé comme une expression devant tout englober. Je crois cependant que nous employons le mot «télécommunication», et je suppose que les Chambres en font autant dans la loi, lorsque le sujet porte sur les télécommunications. Il ne fait pas de doute que les mots téléphone et télécommunications soient étroitement liés, mais l'un d'eux exprime avec une précision beaucoup plus grande l'action en cause. Je crois qu'il est évident, à ce stade, que nous devons établir la différence entre ces deux termes, car ils sont loin d'être des synonymes. A ce sujet, je pense qu'il est compréhensible que la compagnie Bell sera soupçonnée, selon ses dires, pour la substitution du mot «télécommunication» au mot «téléphone» dans sa Loi, car si cette demande de changement de mots est accordée, nous devons nous rendre compte que la Bell sera autorisée à s'engager dans un domaine infiniment plus vaste que l'industrie du téléphone. A notre avis, cette requête peut être comparée à celle d'une compagnie de transport par autobus qui demanderait que l'expression «mode de transport» soit substituée au mot «autobus», lui permettant ainsi d'exploiter des lignes ferroviaires, maritimes, aériennes, interplanétaires, et ainsi de suite.

Une demande connexe, mais d'une importance toute particulière se trouve dans l'article 11 où la Bell demande la permission de construire, d'ériger et d'entretenir sa ligne (ou ses lignes) de «télécommunications», au lieu de «téléphone», mot qui est employé dans l'article pertinent de la charte de la Bell, le long, en travers ou au-dessous des routes, rues et autres endroits publics; je crois que les implications d'une telle requête, que nous étudierons plus tard, sont immenses.

Afin de comprendre toute l'importance des modifications exigées, je crois que nous devrions étudier la signification du mot «télécommunication». Dans les remarques explicatives à l'article 7, la Bell adopte la définition du mot «télécommunication» mentionnée dans la Loi sur la Société canadienne

des télécommunications transmarines, qui se lit comme suit:

> «Toute transmission, émission ou réception de signes, signaux, écrits, images ou sons, ou de renseignements de toute nature par fil, par radio, par un procédé visuel ou un autre procédé électromagnétique.»

Un dictionnaire définit en effet le mot «télécommunication» comme un moyen de communication à distance par câble, télégraphe, téléphone ou radio. De toute évidence, cela comprend les systèmes conducteurs avec fil et sans fil. Une fois de plus, il est évident que le «téléphone» est inclus, mais comme le sont également les mots télégraphe, radio, télévision, téléimprimeur, téléphoto, satellite, et ainsi de suite. Nous alléguons que la compagnie Bell demande en réalité la permission de s'engager dans un domaine beaucoup plus vaste que celui du téléphone; ce domaine est d'ailleurs si essentiellement différent qu'il semble parfaitement impropre de décrire la demande de modification comme une «nouvelle rédaction» de sa charte. De fait, nous croyons qu'il s'agit d'une nouvelle charte.

De manière à mieux comprendre les implications que présentent cette demande, je crois que nous devrions étudier le rôle actuel et futur des télécommunications. Qu'est-ce que ce domaine nouveau et en plein essor?

Je crois que la presse nous a bien renseignés sur une des caractéristiques de notre temps, soit le degré dans lequel nous sommes plongés au sein d'une véritable révolution du domaine de l'électronique et des communications. Je crois qu'il ne nous est pas venu à l'idée que cette évolution ou révolution dans les communications est en train d'envahir non pas tellement les bureaux et l'industrie, mais surtout le foyer. Je vous ferais remarquer l'un des appendices qui décrit avec certains détails les effets produits sur les affaires et la mise en marché. Dans d'autres revues dont nous ne vous avons pas imposé la lecture se trouvent de passionnantes implications sur ce qui se produira dans nos foyers au cours des dix prochaines années et qui, tout au moins à la lumière des efforts accomplis par la compagnie Bell, sont inquiétantes pour nous. Je crois que c'est là que se produira le choc principal de cette évolution grandissante car, en quelques mots, nous remplaçons véritablement des voies rapides par des voies électroniques et ces changements vont être apportés chez le consommateur plutôt que de voir ce dernier prendre l'initiative. Les voies qui vont être employées sont appelées des câbles coaxiaux. J'ai trois exemples. Les possibilités de ces dispositifs peu compliqués sont vraiment fantastiques. En chiffres ronds, n'importe lequel de ces trois câbles peut passer 20 canaux de télévision ou, au choix, 10,000 canaux à haute fréquence ou de 200,000 à 300,000 communications téléphoniques. Leur dimension ne reflète pas leur potentiel.

Nous entrons dans le domaine technique et, si vous le voulez vien, je ne ferai que l'effleurer. Ceci est une ligne de jonction, et ainsi de suite. Ceci pénètre dans vos maisons. Ce conducteur, cette voie électronique, peut offrir à chaque maison un choix, théorique, de ces communications variées. Le service fourni par ces artères de communication couvre toute la gamme, du téléphone classique à la télévision divertissante ou éducative, en passant par la mise en marché, les opérations bancaires, la comptabilité, et que sais-je encore; cela peut être offert par l'entremise de votre dispositif audio-visuel actuel, de votre téléphone ou de votre appareil de télévision, et les événements auxquels vous pensiez participer vous sont amenés à domicile. A mon point de vue, il s'agit là du point de séparation très net entre le mot «télécommunication» et le mot «téléphone». Je pense que l'effet produit sur les affaires et les marchés est bien étudié dans l'appendice de notre mémoire, «*The Communications Revolution and How it Will Affect Business and all Marketing*», par M. E. B. Weiss.

Je pense qu'il existe un dénominateur commun à ce qui survient. La contribution fondamentale offerte par cette nouvelle évolution des communications consiste à mettre les connaissances au travail plus rapidement que jamais, d'une manière plus efficace et de façon à atteindre un plus grand nombre de points du globe. Par l'intermédiaire des satellites de télécommunications et autres inventions remarquables dans ce domaine, il sera possible à tout moment de communiquer avec n'importe qui oralement, à vue ou par écrit. De plus, tous les messages seront immédiatement enregistrés, et pourront être classés et reproduits. Il ne s'agit pas là d'une utopie. Toutes les choses auxquelles nous faisons allusion ne sont qu'au-delà du stade de l'étude; dans certains pays, certains systèmes sont en démonstration, d'un emploi déjà pratiquement économique, et existent ici en laboratoire et sous forme d'installation initiale à l'échelle réduite.

Nous nous rendons cependant compte qu'au rythme où les connaissances sont mises à notre disposition sous forme de courbe asymptote, nous n'en sommes qu'au seuil des futures réalisations dans le domaine des communications. On a mentionné par exemple le rayon laser et, sans m'étendre sur le sujet, cette invention offre un vaste champ de possibilités. Parmi les plus intéressantes se trouve la holographie, capable d'apporter dans nos foyers ou nos bureaux des images en trois dimensions, à la fois visibles et sono-

res, non pas sur une surface plane mais bien dans l'espace.

Le monde traditionnel de l'édition sera transformé par les communications électroniques, qui entraîneront également un ralentissement inévitable de notre service postal. D'ici une dizaine d'années, ou plutôt, de gros satellites seront en mesure d'orbiter autour de notre planète et d'émettre directement dans les foyers des particuliers.

Nous ne devons pas oublier la puissance de l'ordinateur et ses liens avec le domaine des communications. Cet appareil va avoir sans aucun doute un effet considérable sur notre structure sociale, avec des applications théoriques pour le meilleur et, j'imagine, pour le pire. Je crois que l'un d'eux suscite un intérêt croissant, soit l'ordinateur éducatif. Il s'agit là de la bibliothèque de l'avenir, du livre de classe de l'avenir, et peut-être même du professeur-robot de l'avenir, à la disposition des gens dans leurs propres foyers; je ne fais pas ici allusion à la conception courante des affaires.

Par suite de l'emploi des canaux microondes et de l'apparition des satellites de communications, il n'y a plus besoin, du point de vue technique, d'établir une distinction entre les divers moyens de communication. Ils peuvent tous emprunter les mêmes relais dans des pulsations analogues. Cependant, je crois qu'il existe sans contredit un besoin de différentiation légale et financière entre ces divers genres de communications. La télévision, les livres, les périodiques et les journaux peuvent et seront convertis en particules d'énergie destinées à être transmises sur n'importe quelle distance. A l'arrivée, ces signaux électriques seront recomposés dans leur forme originale, ou sous toute autre forme désirée.

Les effets des communications électroniques sur l'industrie de l'édition sont déjà apparents, sous forme extrêmement pratique et terre à terre de fusions entre les maisons d'édition et les compagnies spécialisées dans le domaine de l'électronique. On peut ici mentionner *Random House* et *RCA, General Electric* et *Time, Sylvania* et *Reader's Digest,* et ainsi de suite. A l'avant garde dans ce domaine, la compagnie IBM s'intéresse apparemment non pas au livre comme tel, mais plutôt au domaine de l'éducation, au domaine de l'information; en faisant allusion à la situation qui prévaut aux États-Unis, le rapport Weiss souligne qu'afin de maîtriser efficacement cette impulsion sur le public, de nouveaux règlements fédéraux seront sans aucun doute exigés dans l'intérêt public.

On pourrait peut-être résumer ce qui précède en disant que la technologie des communications impose maintenant l'union de toutes les techniques de communications. Il n'y a plus aucune distinction entre les divers moyens de communications. Ils peuvent tous emprunter maintenant les mêmes relais sous forme d'impulsions électroniques identiques.

Qu'est-il souhaitable de faire, à notre avis, dans une telle situation? Nous croyons qu'il serait opportun de posséder des voies électroniques communes. Le système est efficace, économiquement possible, et souhaitable. Nous croyons que les divers emplois de cette voie électronique commune devraient être clairement différenciés, qu'il devrait exister un réseau de communications d'utilité publique, et qu'il devrait être géré avec soin.

Dans ce contexte, j'aimerais vous lire au moins une définition de ce qu'est un voiturier public, et ceci se rapporte au domaine de transport:

> Une personne qui s'offre de transporter des marchandises au service de n'importe qui, et qui ne limite pas ses expéditions à de pleins chargements, et dont l'entreprise de transport est permanente et non pas intermittente, est un voiturier public.

L'épreuve visant à déterminer si cet individu respecte réellement cette définition pourrait consister à poser cette question plutôt terre à terre: Tout en offrant ses services à tous et chacun, se réserve-t-il lui-même le droit d'accepter ou de refuser la marchandise à transporter, que ses camions soient pleins ou vides, sa décision étant influencée par l'attrait particulier ou autre d'une certaine offre et non pas par sa capacité ou son incapacité d'assurer le transport, en ce qui a trait aux autres obligations? Dans le cas d'une réponse positive, le défendeur n'est pas un voiturier public.

Dans le présent contexte, nous croyons qu'il est des plus souhaitable que la compagnie Bell soit définie et réglementée comme un voiturier public; que la Bell soit limitée à l'usage des dispositifs téléphoniques d'entrée et de sortie; que les autres compagnies soient en mesure d'offrir de la concurrence en ce qui a trait aux meilleurs dispositifs d'émission et de réception utilisés dans les autres applications de cette voie électronique, en y ayant accès, et en des termes fixés et réglementés par un organisme de direction; et que la Bell soit encouragée à rechercher les meilleures et plus récentes techniques et installations dans le domaine de l'utilité publique.

Par cette loi, il semble toutefois que la compagnie Bell désire obtenir davantage que le droit d'établir un réseau. Je demande à M. Torrance de nous faire part de ses observations.

M. J. G. Torrance (Avocat-conseil de l'Industrial Wire & Cable Co.): Je vous remercie. Monsieur le président, messieurs, au cours des présentes délibérations, on a déjà beaucoup parlé des droits de la compagnie de

téléphone Bell et des effets du Bill C-104. Si vous voulez bien m'accorder quelques minutes, j'aimerais dégager, selon notre point de vue, les droits de la compagnie de téléphone Bell et la portée de leurs exigences actuelles.

Comme vous le savez, la compagnie Bell a été constituée en 1880 en vertu d'une loi spéciale car, d'après la Loi courante sur les corporations, le secrétaire d'État n'a pas les pouvoirs de constituer les compagnies téléphoniques en sociétés. Or, étant donné qu'il s'agissait d'une compagnie fondée en vertu d'une loi spéciale et qu'elle avait reçu par une entente spéciale le droit d'ériger ses lignes le long des voies publiques, elle était également soumise à diverses restrictions. En particulier, une d'entre elles concerne l'emploi de ses fonds à l'acquisition d'actions d'autres compagnies; je reviendrai plus tard sur ce point, plus spécialement en ce qui a trait à la compagnie *Northern Electric*.

Fondamentalement, la compagnie Bell a le droit de fournir le service téléphonique, et le droit de fabriquer des téléphones et certains autres matériels. Ces droits ont été établis dans l'article 2 de ses statuts originaux, et n'ont fondamentalement pas été modifiés. En consultant le procès-verbal de la séance du 19 octobre de votre Comité, à la page 77, on note que l'avocat-conseil et vice-président de la Bell, M. de Grandpré, a plus ou moins convenu que cela constituait, en substance, le pouvoir fondamental confié à la Bell en vertu de sa charte originale, et je cite:

> ...nous avons le pouvoir, en vertu de notre charte originale, d'exploiter une compagnie de téléphone et une compagnie de fabrication de matériel électrique ou electronique.

Or cela est, en substance, la position actuelle en ce qui a trait aux pouvoirs de la compagnie Bell. Je me vois maintenant obligé de m'en rapporter aux remarques formulées par le président de la compagnie de téléphone Bell à la page 98 du même compte rendu, et je cite:

> Depuis cette époque nous avons le pouvoir d'être dans le commerce des robinets à fausset, dans celui des courroies, et dans celui de navires de guerre; de fait dans tous les domaines que l'on peut humainement concevoir et imaginer, mais nous nous sommes tenus à l'écart.

Je suppose que cette dernière déclaration pourrait prêter à de nombreux commentaires, mais je n'en ferai que deux pour ma part. En tout premier lieu, il s'agit d'une déclaration par trop générale, et j'émets l'opinion qu'elle est entièrement erronée. Il s'agit là de la base de la situation en 1880. Prenons maintenant le cas de la modification de 1948. Au nombre des documents que nous avons portés aujourd'hui, j'attire votre attention sur le document n° 2 et sur le texte de l'article 5 de leurs statuts de 1948.

Le président: Avant d'étudier ces documents, nous pourrions peut-être proposer que le document n° 2 soit annexé aux *Procès-verbaux et Témoignages*.

M. Cantelon: Je le propose.

M. Southam: J'appuie la proposition.

La proposition est adoptée.

M. Torrance: Je vous remercie, monsieur le président. Dans l'article 5 dont je parlais, on pouvait lire:

> ...sous réserve des dispositions de la Loi sur la radio...la compagnie a et a toujours eu le pouvoir d'exploiter et de fournir des réseaux de téléphonie sans fil et de radiotéléphonie et d'assurer des services et des installations pour la transmission de renseignements, de sons, de la télévision, d'images, d'écrits ou de signaux.

Dans le but de déterminer la signification de cette article, je voudrais vous faire connaître notre document supplémentaire n° 3, contenant les remarques d'introduction prononcées en Chambre par M. Rinfret au sujet de cet article. Je n'ai pas l'intention d'en faire la lecture complète, mais seulement d'en mentionner les traits principaux en quelques minutes:

> ...a pour but de clarifier les pouvoirs de la compagnie...

Et nous retrouvons encore le mot «clarifier»

> ...aux termes de sa loi initiale de constitution pour ce qui est de l'usage des derniers perfectionnements apportés à l'art de la téléphonie, y compris la radio, la radiotéléphonie et la télévision, en assurant le service de communications qu'elle fournit.

On a donné des exemples de services assurés à des stations mobiles utilisant des installations radiotéléphoniques pour relier ses lignes par fil d'un côté à l'autre du fleuve Saint-Laurent, de Joliette à Sorel, et de services radiotéléphoniques assurés entre Leamington et l'île Pelée où l'état des glaces avait endommagé les câbles sous-marins. On a dit en outre que le radiotéléphone est utile comme installation de secours en cas de tempête.

Il nous semble que, compte tenu de l'obligation de la Bell d'assurer un service téléphonique qui est prévue à l'article 2 de la loi de 1902, une juste interprétation de l'article 5 est à l'effet que ces pouvoirs additionnels devaient être exercés relativement au service téléphonique à assurer. Si elle a besoin de

communications radio pour passer le fleuve, c'est très bien, ou si elle songe au vidéophone...et je conclus, d'après les textes que j'ai lus, que c'était cela, même alors. C'étaient les sortes de choses, croyons-nous, que visaient ces mots additionnels.

Il y a un autre point ici. Quoi qu'on puisse dire au sujet de la Bell, elle a tous les tours dans son sac. La voici qui demande que la servitude dont elle jouit pour le passage de ses lignes téléphoniques le long des rues soit changée de façon à devenir un droit d'installer des lignes de télécommunications le long des rues. Je crois significatif qu'en 1948, elle n'ait pas demandé de modification de son droit de passage. Je pense qu'une des raisons à cela, c'est qu'elle avait le droit de faire passer ses lignes téléphoniques le long des rues, que ces pouvoirs supplémentaires devaient être exercés relativement au service téléphonique et que, par conséquent, il n'y avait pas lieu de faire modifier ses pouvoirs en matière de droit de passage. Je peux me tromper (ma femme pense que je me trompe la plupart du temps), mais je crois que le plus qu'on puisse dire au sujet de la modification de 1948, c'est qu'en ajoutant les mots «et d'assurer des services et installations pour la transmission de renseignements» etc., on pensait au cas où, si d'autres entreprises s'établissaient, radio, télévision, télévision par câble, ou des ordinateurs I.B.M. se parlant les uns aux autres, le réseau de communications par fil de la Bell pourrait servir; elle ne se mêlerait pas de ce genre d'affaires elle-même mais il pourrait être économique et efficace de faire servir ses installations à ces autres fins; puisque ces installations existaient, il était raisonnable de s'en servir. Je prétends que cela ne pouvait rien signifier de plus.

Supposons que c'était bien là l'intention. Nous voici en 1967 et nous avons le bill C-104. Je dois, en vérité, attirer votre attention sur les dispositions de l'article 7 de ce bill que vous étudiez parce qu'il y est dit qu'on voudrait voir abroger l'article 5 dont j'ai parlé. On dit: «Cet article élucide la portée de l'article 5 du chapitre 81...». C'est cela qu'on voudrait y substituer. Je ne vous ennuierai pas en le lisant au long, mais les mots que j'ai soulignés dans l'article 7 qui vous propose un autre article 5 apparaissent à la 5e ligne, à mi-page, et ce sont ces mots-ci: «de transmettre, d'émettre ou recevoir et...». Voilà une addition significative. Ensuite, à la neuvième ligne à partir du bas, nous lisons: «soit de son propre chef, soit à titre de mandataire pour d'autres...». C'est à la page 5 du bill C-104.

Je ne peux vraiment pas tenir cela pour une clarification parce que, en vertu du nouvel article 5, la Bell aurait le pouvoir de transmettre, d'émettre et de recevoir des émissions de télévision» elle-même alors qu'elle n'avait que le pouvoir exposé en ces termes: «assurer des services et des installations pour...».

Donc, ce que je comprends, c'est qu'elle veut, en dépit de toutes ses protestations à l'effet du contraire quant à ses intentions, substituer à son pouvoir de fournir les lignes, un pouvoir qui lui permettrait certainement de se lancer dans la radiodiffusion ou dans tout autre domaine qui est visé par ces mots et M. Zimmerman a déjà signalé l'ampleur de la définition du mot «télécommunications».

Il est clair qu'il appartient au Comité de faire une recommandation au Parlement quant aux pouvoirs que doit posséder la Bell et, que le point de vue que j'ai exposé soit juste ou non, la question à régler demeure les pouvoirs que doit avoir la Bell. Elle possède peut-être tous les pouvoirs qu'elle prétend avoir mais, pour les raisons que j'ai dites, je ne le crois pas. Et, même si elle les a, je pense qu'il vous appartient encore de décider si quelques-uns de ces pouvoirs ne devraient pas lui être retirés. J'aimerais prendre encore une minute pour essayer de vous exposer ce que nous croyons être le fond des textes législatifs qui concernent la Compagnie de téléphone Bell. J'ai déjà mentionné que cette société est régie par une loi spéciale. Cela veut dire qu'elle possède des pouvoirs spéciaux qui lui ont été accordés par le Parlement. Personne ne pourrait exploiter une entreprise de téléphone sans le pouvoir d'utiliser les rues. J'ai aussi mentionné que la Compagnie a l'obligation, établie en 1902, d'assurer un service téléphonique. Mais, je crois qu'il faut souligner ici qu'elle n'est pas tenue d'assurer d'autres services et c'est pourquoi M. Zimmerman a parlé de la définition de transporteur public. Il doit accueillir tous ceux qui se présentent; il est comme un aubergiste. Celui-ci est tenu de vous recevoir si vous vous présentez à sa porte et qu'il a une chambre disponible. Je pense que c'est la position de la Bell en matière de téléphone, mais je pense que ce n'est leur position dans aucun autre domaine. Elle veut le pouvoir de s'engager dans d'autres domaines, mais elle n'a pas demandé d'être tenue d'y assurer des services égaux envers tous. Dans ces conditions, il est évident qu'il était nécessaire de réglementer l'exploitation téléphonique parce que si vous installez des poteaux le long des rues, vous avez bientôt un monopole. Cela ne fait aucun doute et je ne crois pas que la Bell nie qu'elle a un monopole en réalité.

Regardons bien les choses; en Ontario et dans le Québec, elle assure tout le service téléphonique fondamental. Les règlements qui lui sont applicables ne portent pas seulement sur les taux, mais aussi sur l'émission d'actions. Je parlerai de cela plus longuement

plus tard. Le but de ces mesures était d'assurer que les fonds qu'elle recueillerait serviraient aux fins de l'entreprise. Il existe des textes législatifs connexes qui touchent les compagnies de téléphone; la Loi de l'imposition de l'Ontario, par exemple, traite de l'imposition des compagnies de téléphone et vise ainsi les compagnies de téléphone et non les compagnies de télécommunications. Il me semble donc qu'en réunissant tous ces éléments, on a un ensemble et qu'il serait dangereux d'en retirer une partie et d'accorder des pouvoirs supplémentaires sans s'être assurés que tous les aspects ont été considérés.

Pour conclure, je dis qu'à mon avis, il y a un principe fondamental en cause et qu'il serait dangereux de donner d'autres pouvoirs à un monopole alors qu'il n'existe pas d'obligation d'assurer d'autres services ni réglementation de l'activité future de la compagnie si elle en vient à exploiter ces services. Je remets la chose entre vos mains, monsieur.

Le président: Excusez-moi un instant, monsieur Torrance. Le bill S-6, adopté par le Sénat le 10 mai de cette année et refondant la Loi d'interprétation, définit «télécommunications» comme ceci:

> «Toute transmission, émission ou réception de signes, signaux, écrits, images ou sons, ou de renseignements de quelque nature que ce soit par fil, par radio, par un procédé visuel ou un autre procédé électromagnétique

ce qui est contenu dans la clause proposée par la Bell, mais vous prétendez qu'elle ajoute aussi, ce qui est en sus, «et pour assurer des services et des installations pour la transmission...» de ces choses? Est-ce cela que vous dites?

M. Torrance: Non. Je dis que ce qui est en plus, cette fois, c'est qu'elle demande le pouvoir de «transmettre, d'émettre ou de recevoir» elle-même des signaux, etc., tandis qu'antérieurement, en 1948, elle a reçu seulement le pouvoir de fournir des services et des installations.

Le président: C'est ce que je voulais savoir.

M. Torrance: Autrement dit, à la limite, on peut dire qu'elle demande des pouvoirs permettant l'utilisation de ses lignes...

Le président: Vous avez dit qu'elle était un transporteur public avant.

M. Torrance: En effet. Maintenant, elle demande le pouvoir d'agir elle-même.

M. Zimmerman: Merci. Pour continuer, je pense que la nécessité de limiter les pouvoirs de la Bell en matière de télécommunications est évidente. Dans la note explicative sur l'article 7, la Bell dit:

> La révolution des techniques de communication a démontré que la Compagnie ne pouvait pas être considérée plus longtemps exclusivement comme une compagnie de téléphone.

Cette déclaration est étonnante vu que, en vertu d'une loi spéciale, la Bell est décrite comme étant et est censée être une société dont l'activité se limite à l'exploitation de services téléphoniques. Dans cette note explicative et tout au long de son mémoire, la Bell parle d'elle-même comme d'une compagnie de télécommunications. Cependant, par l'article 7 et par la modification incluse dans l'article 11, la Bell demande maintenant l'autorisation de devenir une compagnie de télécommunications. Tout comme dans le cas des services de téléphonie sans fil pour lesquels la Bell a reçu un pouvoir social rétroactif en vertu de la modification de 1948, elle demande maintenant un pouvoir rétroactif pour justifier son activité dans le domaine des télécommunications.

La Bell prétend, en outre, que pour demeurer forte et concurrentielle, c'est-à-dire pour constituer un actif dans l'économie canadienne, il lui faut répondre à la demande des Canadiens et leur assurer le plus vaste éventail possible de services de télécommunications. Dans ses observations sur ce point, M. Torrance a dit plus tôt que cette prétention nous étonne au plus haut point. Pour demeurer forte et concurrentielle en tant que compagnie de téléphone, comment la Bell serait-elle tenue de répondre aux besoins des Canadiens en matière de télécommunications au lieu de simplement s'en tenir aux services téléphoniques comme tels? De toute façon, nous doutons que la demande en question s'adresse à la Bell. Il y a beaucoup d'autres entreprises qui s'occupent de télécommunications et si la Bell, en raison de sa situation financière, peut exploiter le domaine des télécommunications au détriment de ces autres entreprises, cela serait certainement un actif pour la compagnie Bell mais il est douteux que ce soit un actif pour l'ensemble de l'économie canadienne, certainement pas pour nous les concurrents.

Comme nous l'avons déjà signalé, La Bell déclare dans sa note explicative sur l'article 7 que le mot «télécommunications» a été défini par le Parlement dans plusieurs lois de façon assez large et que c'était reconnaître l'évolution de l'industrie. Bien que cela soit vrai, il ne faut pas un seul instant en conclure que si il y a eu expansion de l'industrie des télécommunications, la Bell qui a été constituée comme compagnie de téléphone doive, en conséquence, se voir autorisée à s'engager dans cette industrie sous toutes ses formes. Quels sont les besoins des communications en matière de «données ou de «facsimilé» mentionnés à la page 15 du mémoire de la Bell? Quel rapport avec le service téléphonique?

Une comparaison intéressante qui peut aider à déterminer dans quelle mesure la Bell peut être autorisée à s'engager dans des domaines étrangers au service téléphonique peut se faire avec ce qui s'est passé au sud de la frontière parce que les relations entre Bell et Northern, au Canada, ressemblent beaucoup, sont mêmes identiques, en vérité, à celles qui existaient entre AT & T et la *Western Electric*. En particulier, le même conflit d'intérêts avec la libre entreprise privée qui nous confronte actuellement s'est présenté aux États-Unis.

Nombre de problèmes auxquels nous faisons face à l'heure actuelle ont été résolu, aux États-Unis, au moyen du *Consent Decree* intervenu entre les États-Unis à titre de plaignant et la *Western Electric* et l'*American Telephone and Telegraph*, comme défendeurs, en 1956, à la suite d'une plainte déposée en vertu d'une loi de protection de l'industrie et du commerce contre les restrictions illégitimes et les monopoles. Nous avons joint un facsimilé de ce Consent Decree à notre mémoire, ce matin, parce que nous croyons que l'exemple s'applique directement à la situation actuelle au Canada.

Le conflit entre le rôle de la *Western Electric* comme fabricant de matériel pour les compagnies exploitantes de téléphone et son rôle comme manufacturier et fournisseur hors du domaine réglementé fut supprimé lorsque la *Western Electric* consentit à restreindre son activité à la fabrication de matériel essentiellement pour les compagnies du réseau Bell et devant servir à assurer un service de transporteur public pour les services de communications du gouvernement. De son côté l'AT & T consentit à s'abstenir de faire des affaires directement, ou indirectement par l'entremise de ses filiales, sauf d'assurer des services de communication et transporteur public.

Les deux compagnies, c'est-à-dire l'AT & T et la *Western* s'engagèrent à ne pas distribuer de matériel manufacturé par d'autres. Elles convinrent aussi qu'elles ne passeraient aucune entente avec des compagnies téléphoniques exploitantes indépendantes obligeant ces compagnies à acheter leur matériel. Soit dit en passant, c'est une des pratiques commerciales de la Bell d'offrir à forfait ses services technologiques et techniques dont les exploitants indépendants ont grand besoin et ses produits manufacturés. Le *Consent Decree* prévoyait une restriction à cet égard. Les signataires s'engageaient en outre à ne pas se porter acquéreurs d'entreprises s'occupant de manufacture, de distribution ou de vente de matériel pouvant servir à assurer des services de communication de transporteur public à moins que, sur requête à la Cour, celle-ci n'ait accordé une permission spéciale, l'intéressé ayant établi que cette acquisition n'aurait pas pour effet de réduire sensiblement la concurrence ni d'établir un monopole.

Le but de ces ententes, restrictions, etc., était de forcer l'AT & T à s'en tenir à son rôle monopolistique comme transporteur public et de tracer une ligne nette entre les secteurs réglementés et non réglementés du marché. Sans cela, la réglementation devient si difficile qu'elle n'a plus aucun effet.

Il fut en outre enjoint à la *Western* d'appliquer des méthodes de comptabilité des coûts et vu qu'il ne s'agissait pas, comme dans le cas de la Northern au Canada, d'une compagnie réglementée comme telle, en vertu de cette entente elle a ouvert et tenu des livres pour l'usage de l'autorité de réglementation. Ces comptes, qui sont présentés périodiquement, donnent la répartition des coûts, les prix de vente, le revenu du capital investi dans la catégorie de produits destinée à l'AT & T. Elle tient compte séparément des affaires qui concernent la Bell et des autres affaires qu'elle fait surtout avec le gouvernement; elle indique par groupes de produits le prix de vente total, les majorations, le revenu des investissements, tout le détail qui rend compte de la place qu'occupent ces affaires dans l'ensemble. Western a consenti à suivre cette méthode et la suit depuis des années. C'est la ligne de conduite que nous avons recommandée à la Commission des transports, récemment, lors d'une audience où il était question de la base tarifaire de la Bell. Toutefois, la Commission n'a pas été de notre avis.

Enfin, les défendeurs, A T & T et Western, se sont engagés à accorder des licences d'exploitation non exclusives sur les brevets de la Bell à toute personne qui en ferait la demande et suivant des modalités justes et équitables exposées dans le décret. Les conditions sont données en détail afin d'assurer que ces licences seront accordées sans distinction injuste. Le principe sur lequel s'appuie cette entente, et j'estime qu'il est juste, c'est que les fonds qui servent aux recherches de laboratoire et autres de la Bell proviennent des abonnés et du public et que cette source de connaissances techniques et de produits brevetés doit être mise à la disposition du public suivant des conditions justes et que les redevances doivent entrer dans les recettes de l'A T & T de façon à réduire le coût net que doivent payer les abonnés. Comme homme d'affaires, en lisant ce décret j'ai été réjoui de constater que l'espace occupé et le nombre des conditions stipulées relativement aux brevets égalaient ou excédaient même ceux qui se rapportaient aux autres

sujets dont traitait le *Consent Decree*. Bref, le résultat de ce décret a été de restreindre l'activité du groupe à la fabrication de matériel et à des services ayant trait à l'entreprise de communication d'un transporteur public; il a empêché l'envahissement d'un domaine non réglementé par un monopole établi dans un domaine réglementé et il a certainement simplifié la tâche de réglementation et de protection de l'intérêt public.

Par contre, la Northern manufacture et distribue une grande variété de produits électriques d'un océan à l'autre et ces produits représentent l'évantail complet des fournitures des entrepreneurs en électricité à partir des tournevis jusqu'au fil, aux conduits, aux alarmes d'incendie, etc. Par comparaison, ce commerce de distribution fait paraître insignifiante l'entreprise de tout distributeur indépendant de matériel électrique. En outre, la *Northern* profite de l'immense puissance d'achat de la Bell, ce qui se fait sentir sur le marché.

Les principaux produits manufacturés par la *Northern* pour alimenter son commerce de distribution de matériel électrique sont les fils et les câbles. Aucun doute que, par le passé, ce matériel a été vendu à perte pour obtenir de gros contrats. C'est la sorte de chose qui nous touche directement et qui a de fortes répersussions pour les parties intéressées que nous avons mentionnées plus tôt comme ayant probablement des renseignements à donner qui seraient utiles au Comité. Si la Bell était autorisée à envahir tout le domaine des télécommunications, cette situation s'aggraverait et le nombre de parties en cause augmenterait certainement.

Une autre pratique de la Bell se répandrait dans tout le domaine des télécommunications si ces pouvoirs étaient accordés. Il s'agit de la pratique qui consiste à imposer les normes de la Bell et d'exclure le contact physique de tout matériel étranger avec son système. Actuellement, en effet, la Bell applique des normes techniques et de fabrication, des devis pour ses propres organismes de fabrication et de service. En général, ce sont là de bonnes méthodes industrielles, mais il ne fait aucun doute qu'elles sont orientées pour correspondre aux modèles et aux techniques de fabrication de la Bell. Elle ne sont pas nécessairement, dans tous les cas, la dernière réalisation technique. Toutefois, à cause de ce code, la Bell est l'arbitre suprême qui décide quel matériel sera utilisé, comment il sera installé et par qui.

Les effets de cette politique sont ressentis par un grand nombre d'entreprises de services et de manufacturiers dont l'activité concerne, entre autres, les systèmes de téléappel, de sonorisation, les postes téléphoniques mobiles, les installations télégraphiques, de téléimprimeurs, bref tous ceux qui s'occupent de services ou de matériel qui impliquent le contact avec le réseau de communication de la Bell. Les plus touchés sont probablement ceux de l'industrie privée des communications où tout contact entre leur matériel et la Bell est, suivant la politique générale, interdit. Si, par exemple, Eaton avait un système de communication interne et voulait l'exploiter d'un magasin à un autre, il est fort probable qu'il ne lui serait pas permis d'être relié au service de la Bell. En d'autres termes, la compagnie Bell est censée être un transporteur public mais elle ne louerait pas une ligne pour permettre l'installation d'un PBIX ou d'un haut-parleur fabriqués par d'autres. La compagnie devrait installer sa propre ligne de raccordement le long de la rue ou en travers de la propriété. L'effet n'est pas moins sensible dans la construction de nouveaux immeubles alors que les architectes, les constructeurs, etc. sont obligés d'installer des conduits qui seront utilisés par la compagnie Bell et par aucun autre. De grands problèmes se présentent pour ceux qui constatent que là où se trouve la Bell, aucune autre entreprise ne peut venir. Cela est sans appel et il est évident que la Bell a des moyens de contrainte comme l'interruption du service et l'enlèvement du matériel contre quoi seul les plus puissants et les plus agressifs peuvent s'insurger. Ce genre de positions inattaquables va se multiplier si tout le domaine des télécommunications s'ouvre à la compagnie Bell.

Un dernier point à étudier avant d'accorder au Téléphone Bell le monopole des télécommunications, par opposition au monopole du service téléphonique est le fait que depuis quelques années, de son propre aveu, le Bell s'occupe de télécommunications et se considère même aujourd'hui comme une compagnie de télécommunications. Par exemple, il a dépensé de fortes sommes d'argent pendant un certain nombre d'années pour maintenir de nombreuses installations en campagne et laboratoires pour les communications par satellite. Ce placement a probablement touché le taux de base du service et se répercutera conséquemment sur les taux que paient les abonnés du Bell. Toutefois, jusqu'ici, le Bell n'a pas eu les pouvoirs corporatifs de se lancer dans ce domaine.

Nous prétendons que ce qui précède indique que les pouvoirs du Bell devraient être minutieusement limités plutôt qu'étendus à tout le domaine des télécommunications.

D'autre part, nous croyons que le Bell devrait avoir tous les moyens possibles de demeurer la première compagnie de télé-

phone et d'être en mesure de perfectionner et d'utiliser la technologie moderne. A notre avis, le Bell possède déjà ces pouvoirs. Sinon, il devrait les recevoir; autrement dit, le Bell devrait être autorisé à exploiter les télécommunications pour perfectionner son service téléphonique mais à aucune autre fin.

Par exemple, en 1948, le Bell a reçu le droit d'exploiter et de fournir des réseaux de téléphone sans fil et de téléphone par radio et il nous semble tout à sait approprié qu'il reçoive tous les pouvoirs nécessaires au plus haut perfectionnement de son réseau téléphonique; mais, à l'instar de l'AT & T, il devrait se limiter au service téléphonique.

Voulez-vous étudier la partie suivante, monsieur Torrance?

M. J. G. Torrance (conseiller de l'«Industrial Wire and Cable Co.»): Je voudrais maintenant traiter du droit de passage spécial que la loi accorde au Bell. Un peu plus tôt, j'ai tenté de faire ressortir la différence qui existe entre les lignes de télécommunication et les lignes téléphoniques. A notre avis, le Bell, en usant de son droit de passage à des fins autres que téléphoniques, outrepasse présentement ses pouvoirs corporatifs. Dans ce cas, nous nous opposons à ce qu'on remplace dans le Bill, pour les besoins de l'uniformité, le terme «téléphone» par «télécommunication» en ce qui concerne le droit de passage. Nous croyons qu'il s'agit plutôt d'un point de légalité. La compagnie n'a pas le pouvoir d'user de son droit de passage pour installer des lignes de télécommunication et elle ne devrait pas en user à cette fin.

En ce qui concerne le droit de passage, le privilège de poser des poteaux le long des rues publiques fut accordé au Bell par le Parlement en 1880. C'était un privilège spécial. D'un point de vue pratique, c'est l'emplacement des poteaux et non leur valeur intrinsèque qui confère un certain avantage monopolisant au Bell. Cet avantage monopolisant découle du privilège accordé par le Parlement en vertu de la théorie que la disponibilité générale des services téléphoniques est dans l'intérêt du public. Nous avons pris la peine d'obtenir un exemplaire du mémoire que le Bell a présenté à un Comité précédent, en 1948. Si vous permettez un bref renvoi à ce mémoire, à la page 66, à ce propos, le Bell mentionne qu'il était dans l'intérêt du public qu'il assure le service téléphonique. Je vais tout simplement citer le passage.

Après avoir parlé de son obligation de fournir le service, en vertu de la Loi de 1902 qui stipule en fait que la Compagnie est tenue de fournir les modèles récents de téléphones, le Bell poursuit en ces termes:

> Cette loi, sans doute adoptée dans l'intérêt public, oblige expressément la compagnie à fournir des téléphones et un service téléphonique sur demande, aussi rapidement que possible.

Le Bell admet que c'était dans l'intérêt public que ce pouvoir avait tout d'abord été accordé. Nous prétendons que le Parlement ne devrait pas tolérer d'abus de cet avantage spécial qui, après tout, visait originalement l'intérêt public ni que le Bell étende son monopole. A notre avis, le présent Bill pourrait assurer au Bell un monopole sur plus que les messages téléphoniques, monopole qu'il détient actuellement.

Un certain point de notre mémoire ne nous satisfait pas entièrement et nous ne voulons certainement pas induire votre Comité en erreur. Il s'agit de l'usage que peut faire le Bell des rues publiques. Nous ne pouvons parler que de la situation en Ontario en vertu de l'*Assessment Act* et du *Municipal Act* parce que nous ne connaissons malheureusement pas la situation dans la province de Québec. Toutefois, il serait juste à mon avis de dire que le régime d'imposition municipal dans la province de l'Ontario est grandement désuet. Abstraction faite de la taxe foncière et des taxes sur les immeubles, cette imposition se divise en deux sections, les cités, villes et villages d'une part et les cantons (*townships*) d'autre part. En ce qui concerne les cités, villes et villages, les compagnies de téléphone sont imposables sur 60 p. 100 du montant des recettes brutes provenant de tout téléphone et autre appareil de la compagnie situé dans les limites de la cité, de la ville, du village ou village policé. L'assiette de l'imposition est fixé à 60 p. 100 des recettes brutes.

Si la cité compte une population de 100,000 ou plus, l'assiette d'imposition est de 75 p. 100 des recettes brutes. L'*Assessment Act* donne une limite et nonobstant tout ce qui précède, le montant maximum de la taxe impossible est de 5 p. 100 des recettes brutes.

Il serait peut-être utile de donner un exemple. Mettons, comme exemple facile, que les recettes brutes de la compagnie de téléphone dans une cité dont la population dépasse 100,000, sont de $100, un chiffre rond, facile à retenir. L'assiette d'imposition serait de $75 vu qu'elle représente 75 p. 100 des recettes brutes. Toutefois, le maximum imposable serait de $5, étant limité à 5 p. 100 des recettes brutes.

M. Rock: S'agit-il plus ou moins d'une taxe de vente?

M. Torrance: Il s'agit de l'imposition municipale, sur les terres et les édifices, d'une part, et sur les appareils téléphoniques, d'autre part. Il s'agit de l'imposition sur les appareils téléphoniques. Par conséquent, la taxe se limite à $5 dans l'exemple que je viens de donner. Selon le taux du millième, il reste un excédent sur lequel la compagnie ne paie pas de taxe. Si le taux du millième est de 100 et s'il correspond presque exactement au taux du millième commercial de la cité de Toronto, c'est-à-dire 10 cents le dollar, nous avons une taxe de $7.50, parce qu'il s'agit de 100 millièmes sur l'assiette d'imposition, de $75. Toutefois, par suite du taux maximum de 5 p. 100 sur les recettes brutes, la taxe maximum dans ce cas est de $5. Par conséquent, un montant de $2.50, qui ordinairement serait impossible, n'est pas couvert. Voilà la situation dans les cités dont la population dépasse 100,000 et dont l'assiette d'imposition est de 75 p. 100.

Pour les cités dont les populations sont inférieures à 100,000 âmes, la situation est pire parce que l'assiette d'imposition est de 60 p. 100.

La situation des cantons est encore plus morne du point de vue du contribuable municipal car, bien que les cités, villes et villages aient un taux fixe d'imposition, les cantons sont soumis à une assiette d'imposition fixe de $135 le mille par circuit pour la transmission de messages, et de $7.50 pour chaque circuit additionnel. Ici encore, le taux du millième s'applique à l'assiette d'imposition. Vous pouvez constater que cette assiette est très, très peu élevée.

Voilà pour les opérations d'arithmétique. J'ai bien failli ne pas m'en sortir. Comme exemple, prenons les antennes collectives de télévision. Tout d'abord, je me demande si elles sont même imposables vu que la loi sur l'imposition porte sur les circuits qui servent à transmettre des messages. Les messages doivent circuler dans les deux sens, mais les réseaux de télévision par antenne collective sont à sens unique, ne sont transmis que dans un seul sens. On peut donc se demander s'ils sont imposables. Un des évaluateurs de cantons à qui je parlais m'a dit que la compagnie serait insensée de ne pas payer d'impôts sur les antennes de télévision collectives. C'est une affaire en or pour elle et elle ne devrait rien faire pour la perdre. En ce qui concerne le câble principal, que vous a montré plus tôt M. Zimmerman, le prix qu'exige le Bell, selon nos renseignements, des exploitants d'antennes collectives, est d'environ $2,-323.20 par mois. Lorsque l'assiette d'imposition municipale sur un câble de ce genre est de $135 ou, sur un second câble, de $7.50, auquel vous devez appliquer le taux du millième, je crois, en effet, que la compagnie serait bien insensée de vouloir changer quelque chose.

La difficulté que pose cette loi, bien entendu, est sa désuétude prononcée, ce qui cause beaucoup de problèmes aux évaluateurs car, comme ils le disent eux-mêmes, comment savoir ce que renferme le réseau, il n'y a rien à y faire. Il peut y avoir un nombre indéterminé de circuits. Nous ne pouvons les surveiller de façon efficace. Ces gens ont accès aux lieux, il est vrai, mais ils se trouvent alors en présence de nombreuses données électroniques et techniques compliquées qui dépassent franchement leur compétence. A mon avis, il y aurait là une intéressante source de revenus pour la municipalité qui devrait être exploitée à fond mais qui, dans la situation actuelle, ne l'est pas. Il faudrait encore une fois se demander ici, à mon avis, si la compagnie de téléphone devrait avoir l'autorisation, de toutes façons, d'utiliser ce droit de passage pour des fins autres que téléphoniques, ce qu'elle demande, à moins que, entre autres choses, on s'assure que le contribuable municipal en obtienne sa juste part.

M. Bell (Saint-Jean-Albert): Pourriez-vous nous donner une estimation générale des avantages monétaires que vous en retireriez?

M. Torrance: Je peux vous donner les chiffres exacts, et j'aurais dû vous les donner plus tôt. Je tiens ces chiffres de la cité de Toronto, à savoir le montant de taxes qu'elle croit perdre avec cette assiette d'imposition. Toute histoire a deux versions. En toute justice, vous devez vous rappeler qu'une part de cette imposition est fondée, mettons, sur les valeurs de 1940 et tandis que ces valeurs ont augmenté, l'assiette d'imposition est demeurée au même point. Par conséquent, on corrige cet écart en augmentant le taux du millième. Il ne s'agit pas d'une réponse complète et toutes les municipalités ne recourent pas à l'ancienne assiette d'imposition, mais de toutes façons, la cité de Toronto s'est montrée très ennuyée du fait et on m'a donné le montant perdu, m'affirme-t-on à cause de ce plafond. En 1964, ce montant atteignait $455,000, en 1965, $726,618, en 1966, $1,103,780 et en 1967, franchement, je ne sais comment on a pu obtenir ce chiffre pour 1967, mais comme il s'agit d'un si beau montant, je me plais à le donner, et il s'agit de $1,853,654. Voilà ce qu'une cité aussi importante que Toronto, qui a l'avantage sur une cité dont la population

est inférieure à 100,000, se trouve à perdre. De toute façon, ce sont leurs chiffres.

M. Schreyer: Monsieur le président, puis-je demander l'élucidation d'un point? J'aimerais savoir, monsieur, si le revenu que reçoit le Bell de la location des lignes d'antennes collectives ou des messages à sens unique, comme vous les appelez, est inclus dans les recettes brutes, aux fins de l'imposition foncière?

M. Torrance: Je ne puis que répéter ce que les évaluateurs nous ont dit, c'est-à-dire qu'ils ne pouvaient le dire. Rien ne leur laisse croire que non, mais ils ne peuvent vraiment pas le certifier parce que les recettes prescrites que leur soumettent les compagnies de téléphone, il est juste de le dire, ne sont pas tellement révélatrices. Ils ne peuvent qu'étudier les recettes qui donnent le revenu brut, mais, en réalité, ils ne peuvent dire si le revenu tiré des antennes collectives est compris, et c'est pourquoi ils se demandent pourquoi la compagnie essaie d'éviter cet impôt quand ce dernier est déjà si peu élevé. Toutefois, il s'agit de savoir si le circuit est destiné à la transmission de messages et il est également juste de dire que très peu de renseignements techniques sont facilement mis à la disposition des divers bureaux d'évaluation. Je pourrais dire jusqu'à quel point ces bureaux communiquent entre eux. Autrement dit, je ne pense pas qu'ils soient autorisés à considérer, le réseau, aux fins de leur travail, comme un circuit pour la transmission de messages. Je ne pourrais vraiment pas dire.

M. Chatwood: Monsieur le président, ne nous éloignons-nous pas du Bill en discutant de taxes municipales?

Le président: Non, monsieur Chatwood.

M. Rock: J'aimerais élucider un certain point, monsieur le président.

Le président: Nous poursuivons l'étude du mémoire. Oui, monsieur Rock?

M. Rock: Vous avez abordé la question des lignes mais non de la valeur réelle de la propriété et des appareils. Vous n'avez fait qu'effleurer le sujet. Est-ce que tous les édifices et appareils à l'intérieur des édifices sont imposables en Ontario?

M. Torrance: Je n'avais pas l'intention d'effleurer le sujet. Je crois avoir dit au début qu'outre l'imposition des terres et des édifices, il y avait aussi l'imposition des appareils téléphoniques. En autant que je sache, en ce qui concerne les terres et les édifices, le Bell est imposable comme tout autre propriétaire.

M. Rock: Je suis heureux que vous ayez clarifié ce point parce que, dans votre mémoire écrit, vous ne sembliez qu'effleurer le sujet. Vous donniez l'impression que le Bell ne payait absolument aucune taxe.

M. Torrance: Voilà pourquoi je voulais établir, dès le début, que nous ne voulions pas induire le Comité en erreur. Mes remarques d'introduction, sauf erreur, visaient à démontrer que nous étions un peu plus innocents, si vous voulez, ou je suppose que le Bell pourrait dire que nous étions coupables...

Le président: Monsieur Rock, tout ce que nous discutons relativement à l'imposition porte sur les poteaux téléphoniques.

M. Rock: Je comprends, mais le texte semble indiquer qu'on ne payait absolument aucune taxe à ce sujet. Nous pouvions croire que telle était la portée de vos écrits à ce moment-là et c'est pourquoi j'ai quelques questions à poser à ce sujet en ce qui concerne la province de Québec.

M. Zimmerman: Nous conserverions le service d'antennes collectives et non parce que nous nourissons un intérêt particulier pour cette industrie mais, à notre avis, le câble coaxial d'antennes collectives est la partie visible de l'iceberg qui représente l'orientation que prend l'évolution des communications en ce qui concerne nos maisons. A notre avis, les émissions télévisées payantes qui parviennent à chaque maison par ce câble sont simplement les signes avant-coureurs de bien d'autres services. Le service d'antenne collective est généralement reconnu, il est donc parfait comme exemple. Sous ce rapport, il semble que le Bell cherche à avoir la mainmise sur les services du câble coaxial et à accaparer la plus grande partie du service possible, et c'est ce qui nous fait craindre que, tout en ayant le monopole des téléphones, ce dont nous sommes sûrs, et ce que nous approuvons, il finisse par monopoliser le service d'antennes collectives et avec le temps, tous les autres nombreux usages que cette voie électronique qui pénètre chez moi et chez vous peut représenter. Notre souci repose encore une fois sur des considérations d'ordre commercial alors que tout exploitant indépendant d'antenne collective qui veut installer un réseau doit négocier avec le Bell pour obtenir le droit de passage, et il n'existe franchement aucune autre voie économique. D'autres voies existent. Nous avons les poteaux des services publics ou, théoriquement, un homme pourrait acheter sa propre voie, mais j'en reviens aux voies économiques, aux voies pratiques et économiques. Le Bell est hors de tout doute la voie de communication logique. Les servitudes foncières

qu'il a reçues sont bien situées, les poteaux sont déjà installés, les lignes d'accès aux maisons pour le service téléphonique et ces autres services les rendent de beaucoup préférables.

Un exploitant indépendant qui négocie avec le Bell lutte avec des armes inégales et nous avons trouvé intéressant de lire quelques contrats qu'ont signés indépendamment des gens de l'Ontario après négociation avec le Bell. On peut dire en toute justice, du moins selon mon expérience, qu'il s'agit de contrats très unilatéraux qui contribuent largement, par certains de leurs aspects, à restreindre le commerce. Je parle des usages qui peuvent être tirés d'un câble. L'exploitant obtient un câble qui, est-il clairement précisé, est installé pour son usage par le Bell; il est tenu de l'utiliser à l'unique fin de transmettre, et non recevoir, des signaux. Nous avons ici une installation montée entièrement aux frais de l'exploitant. Le Bell peut éventuellement l'aviser de son désir d'en tirer d'autres usages et conclure une entente financière, qui variera selon les résultats; mais dans ce cas-ci, le câble est déjà là; il appartient à l'exploitant qui l'a payé mais qui ne le possède pas, qui est la seule personne à s'en servir et à qui, en dépit de l'immense pouvoir de cette voie électronique, il est interdit, par contrat, de l'utiliser à toute fin autre que le divertissement. S'il veut renvoyer un message ou procéder à un échange éducatif entre deux points ou utiliser ce câble comme partie du lien entre l'homme et son ordinateur ou à toute autre fin, il perd son droit. Il a violé son contrat qui est alors résilié sans appel.

Quelques autres effets de cette situation placent le négociateur indépendant dans une position peu intéressante. La connection d'autres fils d'acier, câbles et prolongements, à son câble ne se fait que moyennant un consentement mutuel. Par conséquent, si le Bell ne donne pas son consentement, les avantages ne vont que dans un sens. L'examen technique des dispositions de l'installation et de l'usage sont, en somme, en dernière analyse, strictement soumis à l'approbation du Bell qui détermine si la pose est bien faite, au bon moment, selon la bonne façon de procéder et avec la bonne connection. Personne d'autre que la Bell ne façonne réellement ce contrat.

Voici un autre élément injuste. Si un exploitant indépendant décide de ne pas emprunter la voie prescrite, il doit faire face au risque très net et, me dit-on, bien précisé, que la Bell ne pose des lignes plus puissantes, ce qui est en somme un euphémisme pour dire que la Bell lui opposera une concurrence. Il est clair qu'il fait mieux de traiter avec la Bell pour assurer sa position sur le marché. L'autre possibilité est en vigueur aux États-Unis où la même société exploitante que nous préconisons existe depuis quelque temps. Dans ce domaine, le rôle de la société exploitante est gouverné par un organisme régulateur de sorte que lorsqu'un exploitant indépendant d'antenne collective soumet une demande, il a le choix d'une échelle de taux et d'une gamme de règlements. La Commission exerce une surveillance technique et une cour d'appel entend les causes d'iniquité. Les contrats dans certaines juridictions sont individuellement approuvés par cet organe régulateur de sorte que l'intérêt public, en fonction de l'importance de la collectivité, est sauvegardé par la possibilité qu'a l'exploitant indépendant de décider s'il veut risquer son argent et le placer dans le service d'antennes collectives. La société exploitante qui fait installer sa voie électronique a fixé le taux; il peut donc organiser son affaire tout en connaissant les conditions, il est assuré d'un excellent service, son contrat est négocié et, du moins dans la plupart des juridictions, approuvé et déclaré juste par l'organe régulateur. A mon avis, et encore une fois, je ne plaide pas la cause de l'exploitant d'antennes collectives, les demandes d'exploitation dans le domaine des télécommunications sont à la source de notre véritable souci quant à la source du marché et des répercussions sur le public. J'en reviens au potentiel encore non accepté de ces réseaux coaxiaux et à leur signification pour nos affaires, pour les miennes, pour vos maisons, pour les régimes éducatifs, peu importe; notre structure sociale entière est sur le point de découvrir que ce genre de débouché est notre base d'échange de renseignements. Un certain éditorial que nous avons inclus dans notre mémoire m'a laissé perplexe. Je ne le citerai pas en entier; je mentionnerai simplement un extrait que je considère comme bien tourné et qui porte sur ce point. C'est un extrait du *Canadian Telephone and Cable Television Journal*, livraison de mars cette année, et qui se lit comme ceci:

> Maintenant, la Bell géante jette l'œil ailleurs. Elle a demandé une charte nouvelle pour étendre ses opérations. Où cela finira-t-il?
>
> A ce point, nous disons à la Bell: Prends garde. Si ta taille et ta puissance te permettent de restreindre l'épanouissement d'autres entreprises, un de ces jours tes propres opérations pourraient être sévèrement règlementées et contenues—pour permettre à la libre entreprise de se développer sur une base concurrentielle équitable—comme on s'y attend au Canada.

Monsieur Torrance, voulez-vous maintenant discuter des pouvoirs d'acquisition?

M. Torrance: La prochaine partie du mémoire que nous aimerions discuter est larticle qui traite de l'acquisition d'autres compagnies. Nous avons parlé assez longuement ce matin des pouvoirs que la Bell demande dans le domaine des télécommunications. Nous aimerions maintenant traiter de l'article 8 du Bill nº C-104. Nous en avons beaucoup parlé dans le passé et je n'y consacrerai pas beaucoup de temps ici mais en vertu de cet article, la Bell demande le pouvoir d'acheter ou autrement acquérir les actions de toute autre compagnie qui a des objectifs entièrement ou partiellement semblables à cette compagnie ou à toute compagnie qui s'occupe de recherches ou de développement dans des domaines d'enquête apparentés aux buts de cette compagnie.

A notre avis, il s'ensuivrait notamment que la Bell pourrait désormais s'en tenir là, si elle reçoit ces pouvoirs relatifs à ce que nous considérons encore comme l'achat malséant des actions de la *Northern Electric Company*. Un autre aspect important, c'est qu'avec ce pouvoir, la compagnie pourrait obtenir, soit directement par l'entremise de ses filiales, soit indirectement par les filiales de ces compagnies filiales, n'importe quelle sorte de pouvoirs.

Permettez-moi d'amplifier un peu. Si on accorde à la Bell le pouvoir d'acheter une compagnie, il y a des chances que cette dernière soit une compagnie ordinaire constituée par lettres patentes et essentiellement revêtue de pouvoirs étendus et qui peut se livrer à n'importe quelles affaires et peut également acheter n'importe quelle sorte de filiale. Une fois ce premier stade passé, la série de filiales peut acquérir par achat ou autrement, n'importe quelle sorte de filiales qu'elle désire.

La Bell a dit dans son mémoire qu'il importe d'avoir un solide secteur de recherches et de développement, complètement intégré à l'exploitation et à la fabrication. Nous croyons volontiers que c'est vraiment très utile pour elle, mais il n'en découle pas nécessairement qu'elle doive obtenir le pouvoir d'acquérir n'importe quelle autre compagnie pour arriver à cette fin.

Elle prétend, à la page 3 de son mémoire que «la propriété ou l'intégration—remarquez qu'il y a une différence—«la propriété ou l'intégration des moyens de fabrication est essentielle au bon service.» Nous n'aurions pas vraiment d'objection si la Bell et la *Northern* étaient soumises, comme le sont AT & T et la *Western*, aux restrictions que M. Zimmerman vous a décrites plus tôt. L'intégration peut alors exister mais elle n'outrepasse pas des limites convenables de son entreprise.

La Bell dit, aux pages 50 et 51 de son mémoire, que le pouvoir d'acquérir d'autres compagnies est nécessaire parce que les recherches étrangères pourraient ne pas être disponibles. De nouveau, nous ne voyons pas pourquoi elle a besoin de compagnies distinctes à cette fin.

Elle traite également des pouvoirs d'investir des compagnies constituées par lettres patentes et cite l'alinéa *e*) de l'article 14 de la Loi sur les Compagnies. J'aimerais de nouveau souligner la différence entre une compagnie constituée par lettres patentes et une compagnie formée sous l'empire d'une loi spéciale. Une compagnie formée par lettres patentes peut, essentiellement, faire presque n'importe quoi. Les compagnies constituées par lois spéciales ont des fins particulières et doivent s'en tenir à ces fins. Cette partie de la Loi sur les Compagnies qui a trait aux compagnies formées par lois spéciales par opposition aux compagnies formées par lettres patentes se trouve à l'article 194 qui se lit comme suit:

> Aucune compagnie n'utilisera ses fonds à l'achat de titres dans d'autres corporations sans autorisation spéciale et ce en accord avec un *Special Act*

C'est l'article qui s'est toujours appliqué aux compagnies constituées en vertu de lois spéciales les restreignant à acheter des actions uniquement dans ces compagnies à l'égard desquelles elles ont obtenu une autorisation spéciale dans leur charte initiale ou dans ses amendements.

Elle dit qu'elle aimerait avoir le pouvoir d'investir dans d'autres compagnies, dans des domaines connexes, pour permettre l'accès aux développements scientifiques et techniques précieux provenant d'autres. A notre avis, cela peut souvent se faire par accord et même, étant donné le décret de consentement que M. Zimmerman a déjà lu, il est évident que AT & T doit accorder des permis d'utiliser ces brevets à d'autres et la Bell reconnaît dans ses propres publications y compris le *Blue Bell* qu'elle a accès aux brevets de AT & T pour ces raisons. Il semble donc que l'endroit tout indiqué pour aller chercher de la technique du téléphone, c'est à AT & T et cette technique est disponible, d'autant plus qu'elle a un accord de service avec l'AT & T en vertu duquel elle paie cinq millions de dollars additionnels, ce qui lui procure un accès raisonnable à AT & T.

Pourquoi alors obtiendrait-elle le pouvoir d'acheter des compagnies pour la recherche? Il semble y avoir d'autres façons d'accéder aux recherches et si vous lui accordez ce

pouvoir, elle obtient donc outre les initiatives de la compagnie dans la recherche, toutes les autres activités de la compagnie. Si par hasard cette compagnie fabrique des vaisseaux de guerre, la compagnie Bell pourra se livrer à la construction de bateaux de guerre et rien à ce stade ne pourrait l'en empêcher.

M. Howe (Wellington-Huron): Je suis perplexe devant l'allusion à l'article 194, à la page 23 lorsque vous dites que Bell pénètre dans *Northern Electric*. Quand Bell a commencé à acheter des actions de la *Northern Electric*, est-ce qu'on s'y est opposé?

M. Torrance: Personne ne s'y est opposé à notre connaissance. La première objection touchant la légalité de ces achats a été posée par *Industrial Wire*.

M. Howe (Wellington-Huron): A quel moment? Combien de temps après les transactions initiales?

M. Torrance: C'est une longue histoire.

Le président: Il serait peut-être préférable de la différer jusqu'à ce que nous revenions à la période des questions générales.

M. Howe (Wellington-Huron): Cela me rend perplexe.

M. Torrance: J'en traiterai un peu plus en détail dans une minute et peut-être pourrais-je anticiper certaines de vos questions.

M. Howe (Wellington-Huron): Très bien.

M. Torrance: Pour terminer, je voudrais lire un extrait d'un manuel qui me semble avoir un rapport particulier avec les questions dont nous sommes saisis.

> L'intégration par-dessus les frontières des règlements de concurrence devrait être interdite parce qu'elle pourrait étendre le monopole du secteur réglementé à celui qui ne l'est pas et parce que cela complique l'établissement de règlements.

A titre d'exemple typique des problèmes qu'on a rencontrés dans les rapports entre Bell et *Northern*, il y a la question de savoir si Bell obtient un rendement approprié de ses placements dans la *Northern Electric*. Une autre question répandue, c'est de savoir si la Bell paie Northern trop cher les produits qu'elle y achète? M. Zimmerman a parlé du régime de comptabilité que *Western Electric* doit adopter aux États-Unis et qui est organisé de façon à forcer *Western* à montrer ses coûts de sorte que vous savez grâce à ces chiffres si le prix est comparable. Si la Bell est autorisée à s'ingérer dans un certain nombre d'autres compagnies, le même problème se posera pour vous quand il s'agira de constater si les rapports sont convenables.

Cela répond peut-être à vos observations, monsieur, parce que je me propose de parler de l'article 8 et de la situation actuelle à l'égard de *Northern Electric*.

Actuellement, la *Northern* a beaucoup d'activités en dehors du commerce téléphonique. Nous énumérons quelques exemples. Elle vient de s'intéresser à une usine qui fabrique du fil et du câble à Calgary et dans l'appendice B de notre mémoire, nous avons une copie d'une annonce que la *Northern Electric* a insérée dans la revue *Electrical Business* au mois de mars cette année. Le titre de l'annonce se lit comme suit: «Le supermarché de la Northern s'en serait assuré pour vous.» La déclaration était la suivante: «Vous croyiez l'avoir en stock.» Il y a un personnage attristé qui manque d'un produit. Le supermarché de *Northern* se serait assuré qu'il l'avait.

> Nous avons en stock 15,000 réponses à vos problèmes d'approvisionnement en fil et en câble, en outillage de filage, d'éclairage, de lampes, d'appareils électriques, des commutateurs, d'outils électriques et d'outillage. Un seul appel à la *Northern Electric Company* Limited suffit.

Ce que nous craignons, naturellement, c'est que si vous adoptez l'article 8, vous pourrez avoir différents supermarchés aboutissant aux mêmes problèmes.

Dans la *Quarterly Review* de la Bell, livraison d'été, on s'inquiète de ce que la Bell pourrait peut-être investir directement ou indirectement dans des compagnies dont les buts et les entreprises n'ont aucun rapport avec l'industrie de la télécommunication. On a dit alors qu'on semblait oublier que la Bell avait ces pouvoirs depuis 1880 et n'en avait jamais abusé.

Je crois que c'est discutable dans le cas de la *Northern Electric*.

J'aimerais aussi parler de la décision de la Commission des transports au cours des séances tenues en 1963 à la page 14 parce que je crois qu'il faut envisager cette question et la régler. La décision du commissaire Kirk se lit comme suit:

> En vertu des conditions actuelles, le droit d'usage est propre à tous les individus et à toutes les compagnies.

Il discutait le droit d'utiliser les communications téléphoniques.

Tandis que le demandeur...

Il s'agissait de la *Industrial Wire.*

...cite une condition absurde qui pourrait se produire ...

Nous disions que si quelqu'un obtient le pouvoir d'utiliser les communications par voie téléphonique, il n'y a alors aucune limitation imposée à la Bell parce qu'elle sera en mesure d'obtenir n'importe quelle compagnie.

Tandis que le demandeur...

L'*Industrial Wire*...

...cite une condition absurbe qui pourrait se produire et qui est nettement hypthétique. Il est assez important que les pouvoirs de la Bell à cet égard n'ont pas été invoqués au cours des 83 ans de son existence comme compagnie excepté à l'égard de la *Northern*

C'est là bien sûr, le point essentiel. Ce n'était pas hypothétique. On l'avait fait. Nous sommes ici pour discuter de la position de la *Northern Electric.*

M. Bell (Saint-Jean-Albert): Monsieur le président, pourriez-vous nous fournir des copies de ces décisions qui touchent cette question?

Le président: Oui, monsieur Bell. Je demanderai au greffier de se procurer des copies des décisions de la Commission des transports au cours de ces séances.

M. Torrance: Nous prétendons qu'il est inexact de dire qu'à bien des égards les activités de la *Northern* ne sont pas sans rapport à l'industrie de télécommunications. Quel rapport y a-t-il notamment entre la vente des marchandises blanches dont s'est occupée la *Northern* à une époque et l'industrie de télécommunications; ou encore la vente des tourne-vis, des ampoules électriques et des dispositifs d'alarme contre l'incendie.

M. Howe (Wellington-Huron): Pouvez-vous expliquer ce que vous voulez dire par «marchandises blanches»?

M. Torrance: Nous voulons parler de réfrigérateurs, de poêles et le reste. Elle n'en fait pas un commerce maintenant mais elle l'a déjà fait, et j'ai cité l'annonce qui contient certains produits qui les intéressent actuellement et qui, à notre avis, n'ont aucun rapport avec le téléphone ni même avec l'industries de télécommunications.

M. Rock: Est-ce que ces ventes s'effectuaient à leurs propres employés dans la plupart des cas? N'était-ce pas simplement le magasin de la compagnie même?

M. Zimmerman: Non. Les marchandises de marque Leonard étaient fabriquées pour la *Northern.* C'est une marque de commerce qu'elle exploitait. On les vendait au public, monsieur Rock.

M. Torrance: Encore au sujet de la *Quarterly Review* de la Bell, on y dit que la Cour suprême du Canada et le cabinet fédéral ont maintenu la décision de la Commission à l'effet que la Bell avait le pouvoir de détenir des actions de la *Northern Electric.*

A ce propos, nous voulons corriger le compte rendu. L'*Industrial Wire* a demandé la permission d'en appeler à la Cour suprême du Canada de la décision rendue par la Commission des transports. La permission d'en appeler ne peut être accordée sauf pour une question de loi et on l'a refusé à la *Industrial Wire,* sans doute parce qu'il y avait aussi des questions de fait en jeu dans la cause.

Nous en avons appelé ensuite au Cabinet et cet appel a été rejeté sans qu'on nous en explique les motifs. Nous ne savons pas pourquoi cet appel leur a été refusé. Quand nous en avons appelé au Cabinet, nous avons demandé...

M. Rock: Quand en avez-vous appelé au Cabinet?

M. Torrance: C'était vers 1964. Je ne suis pas sûr de la date exacte pour l'instant mais je peux vous l'obtenir.

La requête fondamentale dans notre appel au Cabinet c'était que le Cabinet renvoie la question à la Cour suprême parce que, à notre avis, une question de cette importance devrait être entendu par la Cour suprême, qu'elle met en jeu des questions autres que la stricte légalité. Nous croyons encore que c'est une question très importante. Si la *Northern* ne doit pas être restreinte, nous croyons encore que la chose devrait être envoyée à la Cour suprême. Dans un mémoire ci-joint, nous expliquons aux députés les implications du bill C-104. Nous vous prions de le relire dans le contexte de notre exposé ici aujourd'hui pour que vous ayez une impression plus juste des conséquences.

Étant donné certaines des observations présentées à votre comité la semaine dernière, j'aimerais maintenant consacrer quelques instants à ce pouvoir d'investir dans d'autres compagnies dans le contexte du mémoire de la Bell. On accorde à la Bell essentiellement le pouvoir d'investir dans deux catégories de compagnies, les compagnies qui possèdent, en tant que propriétaires, une série d'appareils électriques de communications, téléphoniques ou des compagnies possédant le pouvoir ou le droit d'utiliser les communications par voie téléphonique. J'aimerais vous lire un extrait du mémoire de la Bell en 1948 au comité qui

précédait celui-ci et je paraphrase légèrement: La Compagnie du téléphone Bell a été érigée en corporation par une loi du Parlement et sanctionnée le 29 avril 1880, quatre ans seulement après l'invention du téléphone.

> A cette époque, il existait quelques petites compagnies de téléphone locales dans les grandes villes du Canada: London, Hamilton, Windsor, Montréal, Toronto et Québec, etc. Il s'agissait simplement de systèmes locaux comptant peu d'abonnés et non reliés les uns aux autres. L'un des buts de la constitution en société de la compagnie de Téléphone Bell du Canada consistait à grouper ces organisations locales en un seul réseau intégré de façon à permettre aux abonnés d'une localité de communiquer avec ceux d'autres localités.
>
> A cette fin, la compagnie de Téléphone Bell du Canada fut constituée en société; elle eut ainsi le pouvoir de pousser son exploitation dans tout le Canada et d'acheter les réseaux existants.
>
> Vers la fin de l'année 1881, la Compagnie avait acheté ou acquis «tous les autres intérêts existants au Canada dans le secteur téléphonique.»

Je crois que cela indique assez clairement le but de ses pouvoirs à l'origine.

J'aimerais lire les commentaires de M. de Grandpré à la page 78 des témoignages que vous avez entendus le 19 octobre:

> Je pense qu'aujourd'hui on pourrait dire que toute personne ou toute société a le droit de se servir du téléphone. Alors, strictement parlant, nous pourrions investir dans n'importe quel genre des compagnies. Mais, depuis 1880, nous n'avons jamais été en dehors des opérations de téléphone ou dans l'opération *Northern*. Ce que nous demandons, en fait, c'est le pouvoir de varier le genre d'investissements.

Puis, un peu plus bas:

> Alors, au lieu d'être limités à des actions, nous demandons le pouvoir, aux termes de l'article 8, d'investir, non pas seulement dans des actions, mais d'investir également dans des actions, des obligations, des débentures, toutes sortes de valeurs mobilières, toujours dans des sociétés qui poursuivent des fins semblables aux nôtres.

A ma connaissance, la Bell n'est pas empêchée d'acheter les obligations d'autres compagnies, notamment, et je ne crois pas que ce soit la raison pour laquelle elle demande l'adoption de l'article 8.

J'aimerais aussi vous reporter aux notes explicatives qui apparaissent en face de la page 5 du projet de loi lui-même et qui dit:

> La modification proposée tente:
>
> D'élargir les pouvoirs que possède la Compagnie d'investir dans d'autres compagnies dont les objets, en tout ou en partie, sont semblables à ceux de la Compagnie et susceptibles de servir les fins de la Compagnie.

Je crois que ce sont des pouvoirs très étendus et qui nécessitent plus qu'un éclaircissement. Encore une fois, comme le disait M. Zimmerman, c'est une tout autre affaire. C'est la déclaration de M. Zimmerman.

Vraiment, lorsqu'on réduit la portée de cette restriction dans la mesure où l'a proposé M. de Grandpré, cela mène, à mon avis, à un résultat absurde car leurs placements dans d'autres compagnies ne feraient l'objet d'aucune restriction ce qui est contraire aux principes généraux régissant l'attitude des compagnies faisant l'objet d'une loi spéciale. Nous avons exposé à la Commission des transports exactement cet argument, c'est-à-dire que le résultat qui en découlerait serait absurde. Encore une fois, je voudrais citer un passage extrait du même jugement dont j'ai déjà parlé. Voici:

> L'avocat de la compagnie Bell prétend que si le résultat est tel qu'on l'a indiqué plus haut, il rendre dans le cadre des pouvoirs facultatifs de la loi, mais que le Parlement est compétent pour remédier à tous résultats dangereux en adoptant une mesure législative.

Voilà messieurs où nous en sommes. Voilà où nous entrons en scène. Si cette restriction est aussi dénuée de sens qu'on l'a prétendu—opinion que je n'accepte absolument pas mais même si l'on pouvait prouver que c'est le cas—la compagnie Bell a elle-même laissé entendre, lorsqu'elle a comparu devant la Commission et qu'elle a avancé cet argument, que si le cadre est trop vaste, le Parlement peut le limiter. Donc, nous vous exhoterions respectueusement à agir ainsi si l'on conteste que le genre d'autres compagnies que la compagnie Bell peut obtenir ne fait l'objet d'aucune restriction.

L'autre aspect de leur pouvoir d'investir dans d'autres compagnies porte sur les mots «possèdent, à titre de propriétaires, une ligne de communication téléphonique ou télégraphique». Je voudrais vous dire de quelle ligne de la compagnie Bell il s'agit comme l'a constaté la Commission des transports. Je cite un passage qui figure à la page 8 du même jugement où l'en cite un extrait du témoignage de M. Scrivener en ce qui concerne la ligne:

> Cette ligne téléphonique a changé d'endroit de temps à autre, comme le service bien entendu. Cependant, depuis quelques années, elle relie notre usine de

la rue Belmont à Montréal et les principaux locaux de fabrication de la *Northern Electric Company Limited* sur la rue Shearer à Montréal. D'après nos dossiers, il y a deux fils dans un câble entre ces points qui sont reconnus comme appartenant à la *Northern Electric Company Limited*. Cette ligne est reliée à un centre téléphonique secondaire privé dans les locaux de la *Northern Electric Company Limited* sur la rue Shearer et à un centre téléphonique secondaire privé qui se trouve dans les locaux de la compagnie Bell sur la rue Belmont. Cette ligne ne sert qu'à des messages émanant de la rue Shearer et destinés à la rue Belmont. On ne s'en sert pas pour communiquer avec des lignes téléphoniques sauf celles situées aux deux adresses que je viens de mentionner, la rue Shearer et la rue Belmont.

Pendant le contre-interrogatoire M. Scrivener a déclaré que les deux fils qu'on utilise actuellement remplaçaient les premiers posés; que lors de ce remplacement on les avait placés dans un câble au lieu d'être aériens; que les têtes de ligne avaient été déplacées de temps à autre; que le câble appartenait à la compagnie Bell; que la propriété par la *Northern* des deux fils est préservée par une étiquette identifiable comme tous les fils qui se trouvent dans le câble ainsi identifié; que les tableaux commutateurs auxquels la ligne de la *Northern* est reliée appartiennent à la compagnie Bell; que la compagnie Bell n'exige de la *Northern* que des frais d'entretien pour cette ligne et que la ligne de la *Northern* s'étend à peu près sur une distance de 19,000 pieds.

Darwin, messieurs, aurait été enchanté car voici le maillon qui manquait à la chaîne. Voici un câble à conducteur multiple, voilà ce dont ils parlent. Voilà les deux fils types qui ont été marqués pour identification. Ils circulent sous la chaussée dans un câble de la compagnie Bell et voilà la raison pour laquelle la *Northern Electric* et la compagnie Bell font bloc. Selon nous il ne s'agit pas d'une ligne de communication téléphonique au sens de la loi mais la Commission n'a pas partagé notre avis.

Un autre problème se pose. Lorsqu'on a autorisé la compagnie Bell d'acquérir des compagnies qui possèdent une ligne de communication téléphonique, la *Northern* elle-même n'a pas le droit d'être dans les affaires de téléphone. Je voudrais vous demander de vous reporter à la pièce n° 5 qui est à mon avis fort intéressante. C'est une copie de la charte de la *Northern*—elle se trouve tout à fait à la fin de nos pièces supplémentaires —et comme il était un peu difficile de lire la partie que nous avons encerclée en rouge, nous l'avons fait taper à la machine sur la dernière page. Vous verrez d'après ce document, je crois, que la compagnie Bell savait fort bien qu'elle était obligée d'acquérir une compagnie propriétaire d'une ligne téléphonique sans quoi elle n'aurait pas l'autorisation de l'acheter. Et vous verrez dans sa formule de demande qu'elle a demandé une compagnie détenant divers pouvoirs, y compris celui d'acheter des lignes téléphoniques, télégraphiques et ainsi de suite, des outillages, établissements, lignes ou appareils et elle a inclus dans sa demande une clause restrictive car elle connaissait le problème qui découle de la loi sur les compagnies. Voici le texte de la clause restrictive qui a été insérée:

> ...pourvu que ces lignes téléphoniques et télégraphiques ne soient exploitées que sur des terres appartenant à la compagnie ou qu'elle contrôle.

Comme le secrétaire d'État n'est pas autorisé, en vertu de la loi sur les corporations à constituer en corporation une compagnie qui s'adonne aux opérations téléphoniques détenant de simples lettres patentes, ce pouvoir particulier que demandait la compagnie Bell a été biffé mais quelqu'un de vigilant dans le bureau du secrétaire d'État, comme c'était le cas alors, a inclus la clause restrictive qui obéit à l'interdiction que renferme la loi sur les corporations. Voici cette clause restrictive:

> Pourvu que cet article ne soit pas interprété comme autorisant ou habilitant la compagnie...

C'est-à-dire la *Northern Electric*.

> ...à exercer l'activité d'une compagnie télégraphique ou téléphonique ni à construire et entretenir des lignes télégraphiques et téléphoniques.

Voilà donc quelle était la situation et c'est l'argument que nous avons soumis à la Commission. Je voudrais vous lire un extrait de la page 15 du jugement:

> La *Northern*, de son propre aveu, n'effectue pas d'opérations en tant que compagnie de téléphone mais les faits qui ont été mis à jour indiquent nettement que la *Northern* est propriétaire d'une ligne; qu'elle ne l'exploite pas; et qu'elle ne fait aucune offre de service au public.
>
> A mon avis, la ligne que possède la *Northern* est précisément une ligne au sens de l'article 4 des compagnies faisant l'objet d'une loi spéciale...

Donc, on se trouve devant une situation assez curieuse: la compagnie Bell ne peut

s'emparer que de compagnies téléphoniques; la *Northern* n'est pas autorisée à exercer une activité dans le domaine téléphonique mais néanmoins la compagnie Bell a été autorisée à acheter des actions de la *Northern*. Voilà un autre exemple de la façon dont nous envisageons tout ce projet de mesure. Les compagnies faisant l'objet d'une loi spéciale, qui s'adonnaient à une activité dans le domaine téléphonique étaient censées s'en tenir à cette activité. En raison de ces opérations, la *Northern* ne s'en tient pas à des opérations dans le domaine téléphonique et à moins qu'à votre avis la *Northern* ne fasse l'objet des mêmes restrictions que la *Western Electric* aux États-Unis, on ne devrait pas permettre à la compagnie Bell de continuer à détenir des actions de la *Northern* et on ne devrait certes pas lui accorder un pouvoir supplémentaire qui lui permette d'acheter des compagnies qui ne sont pas des compagnies de téléphone. Sans quoi les règlements ne peuvent pas s'appliquer.

M. Rock: En quelle année le jugement a-t-il été rendu?

M. Torrance: En 1964.

M. Rock: Et quand la compagnie Bell a-t-elle acheté la *Northern*?

M. Torrance: L'achat est daté du 13 janvier 1964. La compagnie Bell a acheté graduellement les actions de la *Northern*. La *Western Electric* à l'origine détenait—et je parle de mémoire—46 p. 100 et la compagnie Bell 54 p. 100; puis cette dernière a graduellement augmenté son portefeuille des actions de la *Northern* et il y a quelques années elle a acheté les 10 derniers pour cent d'actions qui restaient à la *Western*.

M. Rock: En quelle année la compagnie Bell a-t-elle commencé à acheter les actions de la *Northern*?

M. Torrance: La *Northern* a été constituée en corporation en 1914. Je voudrais maintenant traiter rapidement du pouvoir de recueillir des fonds supplémentaires. Je ne veux pas vous lire tout notre mémoire. A mon avis, il est généralement admis qu'en fait la compagnie Bell demande le pouvoir de recueillir des fonds suffisants pour doubler son exploitation d'ici dix ans et nous aimerions poser certaines questions à cet égard.

D'après la compagnie, il existe une demande d'innovation—et nous comprenons qu'on réclame ces nouveautés comme les circuits spéciaux pour la transmission de données—mais nous contestons le fait que la demande s'adresse exclusivement à la compagnie Bell. On se demande aussi si l'on devrait permettre à la compagnie Bell, étant donné son monopole et ses énormes ressources, de s'adonner à une pareille activité de toute manière.

On n'a aucune déclaration précise quant à la quantité de fonds qu'elle demande l'autorisation de recueillir mais nous voudrions assurément voir prendre des mesures destinées à s'assurer que ces fonds serviront uniquement à leurs propres fins. Voilà qui amène la question du contrôle de la compagnie Bell en général et en particulier du contrôle régulateur et je voudrais confier à nouveau cette tâche à M. Zimmerman.

M. Zimmerman: Lorsqu'on se demande qui contrôle la compagnie Bell, la plus grande compagnie canadienne, il est juste de dire à mon avis que ce ne sont assurément pas ses actionnaires. Ces actions sont probablement détenues par le plus grand nombre d'actionnaires de toutes sortes au Canada et même si leur réunion compte beaucoup de monde en général en comparaison d'autres, aucun groupe parmi eux ne peut contrôler cette compagnie.

Nous assumerions donc que peut-être ces administrateurs contrôlent la compagnie Bell; ils sont au nombre de 17 et ils forment un conseil des plus illustre, mais si l'on examine le cas des administrateurs qui ne participent pas activement à l'exploitation, ils sont identifiés comme administrateurs de la compagnie, dirigeants, avocats. Un examen plus poussé a révélé des personnages bien connus du domaine financier appartenant à une compagnie de fiducie, une aciérie, une industrie chimique, une brasserie, une grande institution d'enseignement, un journal, avec des avocats. Ces messieurs sont tous très spécialisés et très au courant de leur domaine respectif d'activité mais je suis frappé de constater que les administrateurs qui participent activement à l'exploitation mise à part, on ne trouve aucun ingénieur en électricité, aucun spécialiste de la fabrication des produits électriques ni aucun représentant du domaine des communications.

Mon opinion personnelle c'est que cette compagnie est très nettement dirigée par une bureaucratie technique au sein de son propre groupe de direction et la préoccupation qui nous est commune à tous comme je le constate dans l'industrie, ce sont les rapports significatifs entre l'AT&T et la compagnie Bell. N'oublions pas que c'est là de loin que se trouve la plus forte portion des actions—2.2 p. 100—un placement d'environ 35 millions de dollars. Ces rapports existent dans l'exploitation quotidienne et ils sont même plus significatifs dans le contrat de service, les liens techniques, les ententes dans le domaine des réalisations techniques entre les systèmes respectifs. On a chaque jour la preuve qu'il existe bien entendu des rapports significatifs entre ces deux compagnies.

Je constate que la direction de l'AT&T était bien prête à exprimer des opinions sur ce bill et que l'attitude de la compagnie Bell à ce sujet, d'après un reportage paru dans le *Wall Street Journal* était libellée dans des termes à peu près identiques à ceux de la publication de la compagnie Bell du Canada. Voilà à mon avis des questions à se poser: Qui a la haute main sur cette compagnie? Qui formule ses décisions au jour le jour? Qui décide d'acheter une compagnie de télécommunications ou de se lancer dans les navires de guerre et ainsi de suite? D'où viennent ces décisions? Qui les prend? Qui peut les contester? Qui joue le rôle d'arbitre? Qui supprime le service et qui l'accorde?

Comme l'a fait remarquer M. Torrance, cette compagnie n'est nullement tenue de fournir un service téléphonique et je pense que bon nombre d'entre nous dans les domaines commerciaux ont oublié qu'elle ait même eu cette obligation car nous écoutons intensément lorsqu'elle nous menace de nous retirer son service si nous n'acceptons pas de faire quelque chose. Dans tous les autres domaines de télécommunications elle n'a aucune obligation envers le public si ce n'est celle que la direction et je dirai la direction «intérieure» juge appropriée. Donc à mon avis, il faut tenir compte de ces faits lorsqu'on évalue la validité de la déclaration de la compagnie Bell qui prétend être une compagnie vraiment canadienne contrôlée par des résidents du Canada. Toutes ces belles paroles prises au pied de la lettre sont vraies mais il s'agit d'un groupe assez restreint de résidents canadiens et il faudrait aussi se souvenir que les concurrents de la compagnie Bell sont des Canadiens dans toute l'acception du mot et si cette compagnie étend son activité en dehors du domaine téléphonique, le public canadien n'aura pas un mot à dire sur l'emprise que ce géant aura sur ses affaires.

Nous envisageons le monopole—le monopole de l'État approuvé de fait—comme une formule visant à remplacer la concurrence. Sous l'angle de la concurrence, dans les affaires, se trouve la direction d'enquêtes sur les coalitions, organisme très actif, à côté de nos concurrents. Cependant, il faut envisager le cas de la compagnie Bell rigoureusement par rapport à l'organe régulateur. Je crois qu'il est juste de dire que, jusqu'à ce jour, le rôle de la Commission des transports a beaucoup laissé à désirer. Franchement, j'ai été fort intrigué d'entendre des témoins de la compagnie Bell protester que la Commission s'était montrée peu commode. En fait, une fois la Commission d'après eux leur avait dit «non». Je ne pense pas qu'ils puissent se souvenir de la date mais en lisant le compte rendu j'ai constaté que la Commission n'avait pas dit non mais que le cabinet avait cassé la décision de la Commission et dit «non» ce qui paraît-il avait bouleversé le président de l'époque qui avait démissionné. A mon avis, cette Commission a manqué lamentablement de personnel et de ressources. Elle a effectué diverses études de temps à autre et à cet égard j'estime qu'elle est victime de certaines restrictions incorporées auxquelles le Comité a dû faire face lorsqu'il a entrepris l'étude qu'il est déterminé à rectifier et c'est d'obtenir des experts, indépendamment des témoins, pour l'aider à évaluer les témoignages et à leur attribuer une importance relative.

M. Rock: M. Pickersgill va arranger tout cela.

M. Zimmerman: L'efficacité des critères que la Commission a imposés relativement aux prix de vente de la Northern à la compagnie Bell a été contestée par des témoins compétents dans des questions de comptabilité qui ont comparu pour le compte des municipalités, de notre entreprise et d'autres je crois. Le cliché suivant a acquis droit de cité: si la Northern vend à la compagnie Bell à des prix aussi bas ou plus bas qu'elle vend à quelqu'un d'autre, tout est parfait. Raison d'ordre économique mise à part, une attitude aussi superficielle a depuis longtemps été abandonnée par la Commission fédérale sur les communications envers la compagnie américaine de télégraphe et téléphone aux États-Unis. Même à propos de cette déclaration, les preuves que nous avons données en comparaissant il y a un an à l'audience en matière de tarif, n'ont jamais fait l'objet d'une enquête c'est-à-dire qu'elle jouissait d'une autre condition ou qu'elle voulait en insérer une au Canada. C'est exact parce que nous avons cité des cas où la Northern vendait sur le marché des exportations des appareils de téléphone, des câbles et ainsi de suite à des prix sensiblement inférieurs à celui qu'elle faisait à la compagnie Bell et ces preuves n'ont jamais été réfutées ni discutées plus en détail. Elles ont simplement disparu.

A mon avis, l'approbation et l'adhésion de la Commission du point de vue des affaires, a très peu d'influence sur les rapports internes quant au prix. Nous avons été en rapport avec la Commission depuis 1961 ou 1962 et je n'ai jamais réussi, pas plus que notre personnel à identifier un seul ingénieur, un spécialiste des services d'utilité publique, un technicien en électronique, bref aucun spécialiste pour peser les éléments de preuve qui lui sont présentés. Ces preuves sont merveilleusement documentées par l'équipe de la compagnie Bell et des hommes qui sont très compétents j'en suis sûr dans leur domaine respectif—qui est presque invariablement le droit—un des membres qui siégeait à l'audience du tarif sauf erreur appartenait aux

chemins de fer mais pas un au domaine de l'électricité et des communications électroniques—entendent, écoutent et donnent leur bénédiction et à mon avis c'est la raison essentielle des décisions rendues jusqu'à maintenant dans le prétendu «intérêt public».

L'*Industrial Wire* a exhorté la Commission à suivre ce cadre de méthodes, du moins un cadre doctrinal adopté aux États-Unis pendant les dernières audiences et nous avons vraiment été époustouflés de lire, lorsque le jugement a été rendu qu'en raison des preuves que nous avions présentées, la Commission avait tenu d'autres réunions en présence seulement de la compagnie Bell vraisemblablement et rendu la décision suivante:

> On nous a persuadés que la compagnie Bell devait présenter d'autres preuves afin de permettre à la Commission de s'assurer encore que le niveau général des prix versés par la Bell à la *Northern* était raisonnable. Nous avons donc demandé à la compagnie Bell de nous fournir un décompte des recettes de la *Northern* et des capitaux consacrés aux affaires faites avec la compagnie Bell et avec d'autres sociétés. On nous a présenté ce décompte et nous avons examiné les méthodes et les procédés qui avaient servi à l'établir.

Ce décompte et cet examen n'ont jamais été révélés publiquement pour faire l'objet d'un contre-interrogatoire ou pour servir à l'une des autres parties intéressés. On l'a accepté semble-t-il argent comptant et la décision rendue à l'audience sur les tarifs en est le fruit. Selon nous c'est une façon de procéder extrêmement insatisfaisante de la part d'un organisme régulateur dont le rôle consiste à fournir la discipline qu'impose la concurrence dans le secteur exempt de monopole et de protéger l'intérêt public. Selon nous, ses méthodes, son personnel, tout son mode d'opération ne sont pas du tout à la hauteur de la tâche avec laquelle la Commission se trouve aux prises.

Le président: Je suis content de voir que je ne suis pas le seul de cet avis.

M. Zimmerman: Bien entendu, nous devons trouver assez étonnant, pour ne pas dire plus, le jugement de la Commission quant à la légalité de la propriété des actions de la *Northern*. M. Torrance en a déjà parlé. A notre avis, au lieu de restreindre la compétence régulatrice exercée sur la compagnie Bell, il faudrait intensifier énormément l'efficacité de la compétence existante. La nouvelle Commission devrait avoir un budget beaucoup plus important, un personnel spécialisé bien équipé dans le domaine doctrinal et les autres domaines pour obliger la compagnie Bell à respecter les limites prévues par cette loi spéciale. Nullement dans le dessein de lui nuire mais pour étayer son rôle de transporteur en commun.

En outre, la nouvelle autorité régulatrice devrait avoir l'occasion d'examiner périodiquement la situation de la compagnie Bell non pas relativement à son établissement seul et en conséquence, il ne faudrait pas supprimer sa compétence quant à l'approbation des émissions d'actions.

M. Torrance: Monsieur le président et messieurs les membres du comité, je voudrais en quelques minutes vous donner un aperçu de la compétence de la Commission fédérale en matière de communications aux États-Unis. D'abord, sa juridiction englobe le domaine générale des communications et elle traitait dans son rapport annuel de 1966 au Congrès de sujets actuels tels que les communications par satellite, les microondes, les réseaux de télévision par câble; la radiodiffusion y compris la télédiffusion éducative; la télévision, la radio FM et AM la radio spéciale et de sécurité et les transporteurs en commun y compris téléphones et télégraphes.

A l'heure actuelle la Commission des transports ne s'occupe pas d'un domaine aussi vaste de communications mais elle traite ou traitera de sujets complètement sans rapport avec les communications, notamment les transports par chemin de fer, par air et par eau, les véhicules automobiles et les pipelines pour denrées. C'est ce qu'indique la nouvelle loi. C'est une compétence extrêmement vaste qui semble, à notre avis, poser à la Commission un problème très complexe. La nouvelle loi sur les transports nationaux qui crée la Commission canadienne des transports était au fond une loi visant à définir et à appliquer une politique nationale de transport pour le Canada et elle prévoit que la Commission, dans l'exercice de ses fonctions, instituera certains comités: chemins de fer, air, eau, véhicules automobiles et pipe-lines pour denrées. Rien n'est prévu en matière de télécommunications comme telles et sauf erreur ces questions seront traitées par le comité des chemins de fer qui peut-être n'étudiera pas ce sujet avec l'étude spécialisée qu'ils méritent étant donné les conséquences des télécommunications.

Quant au personnel, celui de la FCC compte en tout 1,500 personnes. Il est composé de quatre bureaux spéciaux: radiodiffusion, sécurité et services spéciaux de radio, étude régionale, et celui qui nous intéresse, le bureau des transporteurs publics qui s'occupe de la réglementation de tous les transporteurs publics internationaux et américains ainsi que la société de communications par satellite. Ce bureau emploie en moyenne 160 personnes et compte des spécialistes de genres

divers, ingénieurs, économistes, spécialistes des services publics, même des avocats, et

Quant à son budget, il était de deux millions de dollars en 1967 dont, voilà selon nous à quoi se résume l'affaire: à moins que l'on accorde à la Commission canadienne des transports une plus vaste compétence, un personnel et un budget accru pour qu'elle s'acquitte ainsi d'une fonction semblable à celle du bureau des transporteurs publics de la FCC, la compagnie Bell la mettra dans sa poche. Nous ne voulons pas dire que la Commission canadienne des transports doive avoir autant de personnel ni un budget aussi élevé que la FCC mais elle doit certes avoir beaucoup plus que maintenant. A la page 34 nous avons indiqué certains domaines d'activité de la compagnie Bell qui selon nous devraient être examinés. Il est banal de terminer simplement par ces mots: plus la compagnie est importante et plus elle a à régler, plus la tâche est difficile.

Un mot maintenant au sujet du contrôle régulateur concernant les émissions d'actions. La compagnie Bell a traité de cet aspect de sa loi de diverses manières. D'une part, elle a dit qu'il s'agissait d'une demande en vue de supprimer une étape inutile et désormais dépassée du processus régulateur. Elle l'a décrite d'une autre façon: une modification des rouages. Voici l'explication: à l'origine, la compagnie Bell était autorisée à gagner tant par action. Mais, en 1966, la Commission des transports a adopté une nouvelle méthode de réglementation des gains basée sur un taux de rendement de tous les capitaux et il s'ensuivait donc que cet aspect particulier du contrôle régulateur n'était plus nécessaire.

Nous nous opposons vivement à cette conclusion. A notre avis, la compétence de la Commission englobe le devoir de s'assurer que les fonds recueillis par la compagnie Bell doivent servir aux fins, objectifs et entreprises de la compagnie. Cette fonction renferme le devoir de s'assurer que les fonds déjà recueillis ont servi à ces fins et que les actions supplémentaires qui seront émises procureront aussi des fonds à cette fin. Si je puis une fois encore me reporter au mémoire de la compagnie Bell de 1949, à la page 66 elle signale son obligation de donner un service. Voici:

> Cette loi, qui sans aucun doute a été adoptée dans l'intérêt public, impose à la compagnie le devoir précis de fournir des téléphones et un service téléphonique...C'est à cause de ce devoir et du désir de la compagnie de s'acquitter de ses obligations en découlant qu'elle a demandé l'adoption du bill n° 8.

Voici d'après la compagnie les pouvoirs qu'elle a demandés au Parlement de lui accorder:

> Premièrement, le pouvoir de créer, avec l'approbation des actionnaires, du nouveau capital autorisé

Voilà l'une des autorisations que l'on vous demande à l'heure actuelle.

> Deuxièmement, ayant recueilli le capital autorisé nécessaire, le droit de s'adresser à la Commission des transports du Canada de temps à autre et s'efforcer de la convaincre de la nécessité de faire une émission d'un montant précis de ce capital autorisé et du prix, des termes et conditions auxquels il est émis;

Une autre allusion pertinente et intéressante dans le même mémoire figure à la page 72. Voici:

> L'autorisation sollicitée d'accroître le capital de la compagnie ne permet pas à la compagnie d'émettre et de disposer du nouveau capital comme elle l'entend. Il a déjà été question du paragraphe 2 de l'article 1 du bill qui remet en vigueur la disposition que renfermait le chapitre 93 des Statuts de 1929 et prive la compagnie du pouvoir de procéder à une émission, à une vente ou à disposer d'une autre façon de son capital-actions sans avoir obtenu au préalable l'approbation de la Commission des transports du Canada quant au montant, prix, termes et conditions de cette émission, vente ou autre disposition de ce capital-actions.
>
> Il est respectueusement soumis que ce paragraphe 2 protège amplement et totalement tous les intérêts publics qui peuvent être en cause.

A la conclusion du paragraphe suivant il est indiqué:

> Par ce bill, la compagnie demande l'autorisation d'aller recueillir de temps à autre, après avoir prouvé à la Commission des transports du Canada l'à-propos d'agir ainsi, le capital nécessaire pour lui permettre de s'acquitter de son devoir envers le public.

Son devoir envers le public c'est de fournir des téléphones. Si elle a besoin d'argent pour le faire il faut, c'est incontestable d'après ses propres paroles, qu'elle convainque la Commission des transports qu'elle ne dépense pas cet argent recueilli pour s'acquitter de son obligation de fournir des services téléphoniques, pour construire des navires de guerre puisqu'on s'est déjà servi de cette expression.

Donc, à notre avis, étant donné certaines activités antérieures de la compagnie Bell il est d'une importance suprême de ne pas supprimer ce domaine particulier de compétence

de la Commission des transports. Bien au contraire si l'on s'interroge quant aux pouvoirs que devrait détenir la Commission, elle devrait en avoir davantage. Si elle a besoin de plus d'argent, comme nous le pensons, elle devrait l'avoir. Il lui faut du personnel spécialisé. M. Zimmerman, à vous maintenant le mot de la fin.

M. Zimmerman: Nous nous soucions ici du contrôle parlementaire, car le Parlement est le tribunal suprême et de dernier ressort auquel les compagnies spécialisées comme la Bell doivent s'adresser pour leur réglementation. Nous avons déjà traité de plusieurs des intentions et signalé les dangers que nous voyons. Nous sommes animés par la conviction que le Parlement ne devrait jamais accorder à une compagnie comme la Bell, qui jouit déjà de lois très exceptionnelles, le pouvoir de se livrer, à titre de personne morale, à une très large gamme de formes d'activité avec le pouvoir de posséder les ressources financières voulues pour le faire, si le Parlement abdique en même temps son droit de regard sur la compagnie pour une période aussi longue que dix ans. Je crois que telle est exactement la situation dans laquelle vous vous trouvez. A mon avis, en effet, l'organisme qui réglemente est à tel point inepte que ce sera vraiment un geste bien proche d'une abdication si vous adoptez ce bill en laissant ensuite à cet organisme le soins de l'approuver.

Et même, je pense qu'en adoptant ce bill sous la forme demandée, on se trouverait en quelque sorte à sanctionner l'existence d'un monopole dépourvu de toute réglementation.

Je pense que tous ceux d'entre nous qui ont l'expérience de l'industrie nous reconnaissons l'impact social de l'industrie des télécommunications. La Bell en est certainement consciente. Ses publications le prouvent. Je cite ce passage à la page 22 du mémoire de la Bell:

> Le service du téléphone, qui est rapidement en train de devenir un service complet de télécommunications, est déjà et deviendra encore plus intimement lié à la structure même de notre société canadienne.

Je ne conteste pas cette affirmation. C'est parce que nous nous en rendons compte et parce que nous constatons le caractère universel du service téléphonique, le seul que la compagnie soit obligé de fournir, que nous nous inquiétons autant de la voir devenir, pour le reste, un entrepreneur dominant et libre de toute réglementation.

La Bell croit, cela est parfaitement clair, que les télécommunications vont jouer un rôle de plus en plus fondamental dans tous les aspects de la vie canadienne comme nous le disons dans notre mémoire. Je crois que le Parlement n'en a que plus besoin de continuer d'avoir l'œil sur les développements dans ce dynamique domaine. Le domaine de la technologie est sans conteste celui qui surpasse en vitesse, bien des fois, tous les autres.

A notre avis, la Bell devrait être tenue de se présenter périodiquement au Parlement pour un renouvellement de son mandat et pour être examinée, plus ou moins régulièrement, par un comité compétent. Je crois qu'il va sans dire que le Parlement a pour rôle de protéger véritablement l'intérêt public. L'intérêt public, chez nous, l'emporte sur le secteur à libre initiative de notre économie. L'homme de la rue doit posséder une multitude d'options toutes compatibles avec des économies raisonnables d'échelle. Dans ce domaine, je crois que la *Bell* invoque un argument valide et sensé quand elle prétend qu'un transporteur public, au sens large de l'expression, possède ou devrait posséder le droit de rendre ses routes éléctroniques aussi modernes et efficaces que possible. Nous l'approuvons sur ce point. C'est quand elle sort de ces routes-là, c'est quand elle s'écarte de ce qui entre dans ses routes éléctroniques ou qui en sort pour devenir autre chose qu'un service téléphonique que notre inquiétude devient très réelle. La *Bell* fait certaines observations sur les services qu'elle rend au Canada. Je pense que nous sommes tous d'accord là-dessus. Je pense qu'il serait un peu présomptueux de présumer que les salaires qu'elle verse ont une plus grande importance pour notre économie que les salaires que je verse ou vice versa. Cependant, je ne m'attarde pas à cela.

L'aspect monopole m'inquète beaucoup. Nous avons fait allusion aux exploitants de câbles de TV, mais je vous rappelle que nous n'avons cité là qu'un exemple des nombreux services que la liaison actuelle de cette compagnie avec nos foyers entraînera. Je ne plaide pas la cause des spectacles de TV vendus au compteur. C'est simplement le premier des services semblables qui nous est venu à l'esprit.

Il y a d'autres domaines où l'expansion et les injustices d'un monopole se font sentir dans les industries des fournitures électriques et des communications. Il en est question dans les éditoriaux que nous avons annexés. Nous ne nous y attarderons pas, sauf pour dire qu'aux yeux de personnes apparemment bien placées pour le savoir, les tactiques de la *Bell* semblent consister à comprimer les tarifs ruraux des compagnies de téléphone indépendantes jusqu'au point où il leur soit difficile d'obtenir un bénéfice raisonnable. Il devient alors facile pour la *Bell* de les absorber à meilleur compte.

En outre, il semble qu'à l'heure actuelle, comme la chose s'est vue dans les Maritimes,

par exemple, chaque fois que la *Bell* fait l'acquisition d'une filiale téléphonique qui avait ses propres fournisseurs d'équipements électriques et de services il devient ensuite extrêmement difficile pour ces hommes d'affaires indépendants d'obtenir d'autres commandes.

Je crois que le gouvernement de la Nouvelle-Écosse a été motivé par cette crainte quand il a limité la participation et le nombre de votes de la Bell dans la *Maritime Telegraph and Telephone Company*. Il a laissé entendre clairement que les fournisseurs locaux de la région étaient inquiets et avaient besoin de protection.

Un autre exemple, je pense, se trouve dans la lettre que nous avons jointe à notre mémoire. Cette lettre nous est parvenue il y a à peine deux jours. Je crois qu'elle se passe de commentaires. Il s'agit d'un domaine qui est important pour beaucoup d'entre nous en affaires. La lettre est très explicite. Dans certaines régions, la *Bell* refuse d'accorder des lignes pour tout équipement situé hors du local et opérant une liaison entre bâtisses adjacentes ou éloignées. Ces gens craignent que l'immixion de la *Bell* dans le domaine de la musique d'ambiance, qu'ils transmettent au moyen de lignes louées, ne finisse par leur interdire de louer ces lignes. La *Bell* n'a pas inauguré les réseaux de téléscripteurs; elle est entrée assez tard dans ce domaine, au lieu d'y entrer de bonne heure, et ces gens ont peur qu'elle ne fasse de même si on lui donne le pouvoir de pénétrer à volonté dans tout le domaine des télécommunications.

Le président: Permettez-moi de vous interrompre un moment, monsieur Zimmerman. Ce serait peut-être le temps de produire cette lettre des *TR Services Limited* du 30 octobre 1967 ainsi que le mémoire de l'*Industrial Wire and Cable Company* afin qu'ils paraissent dans notre compte rendu.

M. Nowlan: Je le propose.

M. Schreyer: J'appuie la motion.

La motion est adoptée.

M. Rock: Parlez-vous de la pièce supplémentaire ou du mémoire principal?

Le président: Aussi du mémoire principal, que nous avions oublié.

M. Rock: Mais reconnaissent-ils ce texte comme étant vraiment leur mémoire officiel?

Le président: C'est ce qu'ils disent ici, monsieur Rock. Veuillez continuer, monsieur Zimmerman.

M. Zimmerman: En résumé, nous nous inquiétons des procédés commerciaux injustes et monopolisants de la *Bell*. Nous en avons fait l'expérience aussi avec la concurrence de la *Northern*, qui vend des produits faisant concurrence aux nôtres à des prix que nous croyons inférieurs aux prix de revient de la *Northern*.

Ces exemples expliquent la crainte très vive que la *Bell* nous inspire en demandant le pouvoir d'exploiter tout genre d'entreprise dans les télécommunications, de faire l'acquisition de tout genre de compagnie, de recueillir d'énormes sommes d'argent et d'abolir l'un des principaux domaines de compétence de la Commission des transports. Tout cela s'ajouterait à la structure fondamentale *Bell-Northern*, qui est celle d'un monopole créé par le gouvernement et dont l'ensemble des capitaux est assuré par le gouvernement d'un rendement juste. Nantie de ces privilèges, la *Bell* pourrait dominer entièrement n'importe quel secteur de l'économie qu'elle voudrait.

A notre avis, le Comité devrait demander et obtenir l'avis de la Commission des enquêtes sur les coalitions et autres pratiques restrictives. J'étais ici ce matin et je crois que cela est déjà fait. Nous voudrions aussi que vous fassiez une étude générale du droit donné à la Bell d'exploiter ses brevets d'invention et de protéger ses droits d'invention. J'en ai parlé plus tôt en mentionnant le «Consent Decree» qui existe aux États-Unis. Je crois que nous devrions nous rendre compte que les recherches de la *Bell* sont financées avec les versements des abonnés du téléphone, dont les tarifs sont fixés par le gouvernement. Cependant, les fruits des recherches sont uniquement réservés à la *Bell* bien qu'ils soient essentiellement financés par l'ensemble du public. Et naturellement, dans la mesure où on lui permettra de sortir de son rôle de transporteur public, ces recherches bénéficient directement à ce secteur non réglementé. Si elle doit être limitée à son rôle de transporteur public, les bénéfices tirés des brevets d'invention devraient servir à réduire les tarifs du téléphone.

Nous ne nous opposons pas à l'article relatif au changement de nom de la *Bell*. Nous croyons que ce changement est justifiable, étant donné le grand usage qu'elle fait déjà de ce nom. En terminant, nous tenons à faire les recommandations suivantes: La compagnie *Bell* devrait être en mesure de fournir tous les genres de services téléphoniques à titre de transporteur public, et nous soulignons le mot *téléphoniques*. Dans ce rôle, elle devrait pouvoir utiliser toutes les techniques de télécommunication qu'elle juge à propos.

La *Bell* ne devrait pas avoir l'autorisation de se lancer sous d'autres rapports, dans les télécommunications. Comme critère déterminant, la mise en communication devrait servir à définir son rôle comme transporteur public. Elle devrait donc être obligée d'accepter, à des conditions justes et raisonnables établies par la Commission, les demandes de mise en communication qui peuvent lui

venir d'autres services de télécommunication appartenant au secteur privé.

Dans la mesure où il est techniquement possible d'utiliser les emprises de la *Bell* pour d'autres formes de télécommunication, cela devrait être rendu possible, sous réserve d'ententes financières convenables et à la condition que la *Bell* n'ait aucune mainmise sur les transmissions électroniques autres que les siennes propres, c'est-à-dire le téléphone.

La *Bell* devrait se limiter au téléphone et on ne devrait pas lui permettre de faire l'acquisition d'aucune autre sorte d'entreprise. Il faudrait interdire à la *Northern* de se livrer à toute activité qui ne soit pas strictement reliée au téléphone. Autrement, nous aurions de bonnes raisons pour décliner l'offre de nouvelles actions faites par la *Northern*.

Il faudrait autoriser la *Bell* à solliciter les fonds dont elle a besoin de temps en temps, mais seulement pour l'exploitation du service téléphonique qu'elle doit fournir en se limitant strictement aux pouvoirs conférés à sa personne morale et aussi, naturellement, en se conformant aux ordonnances de l'organisme réglementateur.

Le Parlement devrait s'assurer que la *Bell* sera tenue de se présenter régulièrement devant lui, à intervalles beaucoup plus rapprochés que 10 ans.

Il faudrait renforcer la réglementation gouvernementale de l'activité de la *Bell* de façon que celle-ci exploite son entreprise téléphonique dans la limite de ses pouvoirs et dans l'intérêt public, en ayant cependant toute liberté raisonnable de se développer suivant les normes exposées au premier paragraphe.

Il faudrait accorder à la Commission des transports les pouvoirs, le personnel et les ressources financières voulus pour qu'elle puisse pratiquer une réglementation vraiment efficace.

Si les recommandations qui précèdent ne sont pas appliquées, nous sommes convaincus que la *Bell* deviendra l'exploitante privilégiée de toutes les formes de télécommunication au Canada. Un tel résultat sera inévitable à cause des réseaux de communication que la *Bell* a établis sur les domaines publics, à cause du bénéfice garanti à ses capitaux, à cause de son énorme pouvoir d'achat et à cause des profits que des recherches subventionnées lui apportent. Ainsi armée, la *Bell* pourrait fixer ses propres prix et interdire radicalement toute concurrence du secteur privé, ce qui aurait éventuellement pour effet d'entraver l'expansion ses services de télécommunication.

La *Bell* serait virtuellement inattaquable et incontrôlable. Un tel résultat serait ironique, si l'on songe que la *Bell* a été constituée en premier lieu parce qu'on s'était rendu compte qu'un service téléphonique fondé sur le principe du transporteur public servirait l'intérêt public.

Merci.

Le président: Nous vous remercions, monsieur Zimmerman, monsieur Torrance et monsieur Smith. Nous avions eu l'intention de commencer ce matin par entendre lecture du mémoire, puis de commencer à poser des questions. Cependant, après discussion avec les représentants de chacune des parties présentes, nous devons tenir compte, je pense, à la fois de l'ampleur du mémoire, de l'ampleur des textes qu'on y a ajoutés et du temps dont les membres du Comité ont besoin pour étudier le tout. Au lieu de commencer à poser des questions, qui pourraient durer encore une autre journée, nous croyons qu'il faudrait fixer une autre date pour les questions. Cela donnera aux membres du Comité le temps de lire le compte rendu imprimé. Êtes-vous d'accord?

M. Schreyer: Monsieur le président, je pense qu'avant d'étudier les exposés, il serait très utile pour les membres du Comité de pouvoir poser au moins une question pour obtenir une idée plus précise de l'aspect qu'ils considèrent comme le plus important.

Le président: Le malheur, monsieur Schreyer, c'est qu'il est midi 50 et que nous allons lever la séance à une heure. Je ne crois pas qu'il serait juste de permettre à un ou deux membres de poser des questions, sans le permettre aux autres.

M. Bell (Saint-Jean-Albert): Vous proposez simplement de reporter les questions à un autre jour.

Le président: A un autre jour parce que nous ne pourrions pas en finir avec les questions.

M. Bell (Saint-Jean-Albert): J'espère que les témoins sont d'accord.

Le président: J'en ai parlé avec les témoins et ils sont d'accord. Nous avions l'intention d'entendre la Fédération canadienne des maires et des municipalités et la Fédération des maires et des municipalités de l'Ontario le 7 novembre et la *Northern Electric* le 9 novembre. Cependant, étant donné les circonstances, nous avons jugé préférable de différer la comparution de la *Northern* jusqu'à la fin de l'interrogatoire de l'*Industrial Wire and Cable Company*. Les témoins ont consenti à revenir ici le jeudi 16 novembre répondre aux questions. Ensuite, les témoins de la *Northern* pourraient être entendus le 21 novembre et nous réserverions le 28 novembre pour la direction des Enquêtes sur les coalitions au ministère du Registraire général. Je vais consulter les membres du comité directeur pour voir si nous pourrions nous réunir cet après-midi après la

période des questions, ou même demain, pour discuter d'autres questions. Est-ce que vous êtes d'accord?

M. Nowlan: Après la réunion du comité directeur, le secrétaire pourrait-il nous aviser des séances proposées pour le Comité?

Le président: Oui, je verrai à ce que ce soit fait. Il nous reste encore à entendre le ministère des Transports, dont la date n'est pas fixée, et nous sommes aussi à consulter le ministère de l'Industrie. Êtes-vous d'accord?

Des voix: D'accord.

M. Émard: Monsieur le président, je voudrais avoir une traduction française des *Procès-Verbaux et Témoignages.*

Le président: C'est pourquoi nous différons ces délibérations jusqu'au 16 novembre. A cette date, monsieur Émard, nous aurons sous la main les comptes rendus en anglais et en français.

La séance est levée.

APPENDICE A-1

AIRTEL LTD.

Siège social, 11 Greensboro Dr.
Toronto (Rexdale) Ontario
Téléphone: 249-8455

Le 13 septembre 1967

Le Comité permanent des transports et communications
Chambre des Communes
Ottawa, Ontario

Compétence de: M. Joseph Macaluso
Président

Messieurs,

La présente lettre porte sur la requête présentée par la *Compagnie de Téléphone Bell du Canada* pour obtenir une extension de ses droits actuels dans le domaine des communications.

Nous croyons comprendre que la requête présentée au Comité par la *Compagnie de Téléphone Bell* a pour objet de préciser son droit de faire l'acquisition de compagnies exploitant des entreprises apparentées aux communications. Nous ne nous opposons pas à la requête même. La présente lettre a pour objet d'informer le Comité permanent que d'autres compagnies existent dans le même domaine que la *Compagnie de Téléphone Bell*. Nous croyons que les mêmes droits devraient être accordés à ces compagnies rivales, qu'il s'agisse de petites compagnies de téléphone indépendantes ou de compagnies de communication radiophonique comme *Airtel Ltd.*

Airtel Ltd. est à développer, avec permis et approbation du ministère des Transports, un réseau rival de pylônes radiophoniques à travers l'Ontario et le Québec. Notre seul souci, à titre de compagnie canadienne, est de protéger nos droits contre tout danger de domination par la gigantesque *Compagnie de Téléphone Bell du Canada*, danger qui pourrait résulter de pouvoirs accordés à cette compagnie à la suite de décisions prises par le Comité permanent des transports et communications.

Merci.

Respectueusement vôtre

Le président
A. W. Perser

APPENDICE A-2

DOMINION ELECTRIC PROTECTION COMPANY

Siège social, 92 Adelaide Street West,
Toronto 1, Canada
Téléphone 363-5601

Le 29 mai 1967

L'honorable Robert H. Winters
Ministre de l'Industrie
Ottawa 4, Ontario

Monsieur,

Le bill C-239, actuellement à l'étude au Parlement, demande entre autres choses un élargissement des pouvoirs que possède la *Compagnie de Téléphone Bell du Canada* pour prendre des participations dans d'autres compagnies. Le bill motive ensuite le besoin d'une telle extension des pouvoirs de la compagnie et traite des diverses formes de services de télécommunication que la *Bell* veut être en mesure de fournir.

La *Dominion Electric Protection Company* fonctionne au Canada en vertu d'une charte parlementaire depuis 1924. Nous fournissons un service de protection électrique à des milliers d'abonnés dans tout l'est et le centre du pays et nous avons des bureaux dans les principales villes du Canada. Nous dépendons des fils mis à notre disposition par la *Compagnie de Téléphone Bell* et d'autres services de téléphone à capitaux privés ou publics pour la transmission des signaux d'alarme ou de surveillance entre nos postes centraux et les locaux des clients. Nous avons toujours été disposés à payer les tarifs promulgués pour ces prestations. Cependant, ces prestations mises à part, notre commerce n'a aucun rapport avec les communications téléphoniques, car nos services se limitent à la protection des biens et des vies humaines.

Le bill C-239 semble libérer la *Compagnie de Téléphone Bell du Canada* de l'objet initial de sa charte et lui accorder un élargissement de ses pouvoirs qui lui permettra de faire concurrence à d'autres entreprises dans une grande variété de domaines. Pour ce faire, la compagnie *Bell* pourra faire jouer ses grandes ressources financières avec beaucoup d'efficacité.

Nous sommes d'ardents défenseurs de l'initiative privée et nous nous rendons compte des privilèges et des avantages que donne une bonne concurrence. Nous ne souscrivons pas, cependant, à l'idée que le gouvernement accorde des privilèges exceptionnels à une ou plusieurs entreprises sans que la portée de ces privilèges ait été bien comprise.

Nous recommandons au Comité d'examiner avec soin la portée du bill C-239.

Veuillez agréer, monsieur le Ministre, l'expression de ma haute considération.

Le président
R. Y. Atlee

APPENDICE A-3

MASCO ELECTRIC COMPANY LIMITED
365 Wilson Street, Hamilton, Ontario

Le 1er mars 1967.

M. Joseph A. Macaluso
Chambre des communes
Ottawa, Ontario

Monsieur,

Comme vous le savez sans doute, la Chambre est actuellement saisie d'un bill d'initiative privée relatif à une requête de la *Compagnie de Téléphone Bell du Canada,* qui désire obtenir la permission d'augmenter son capital autorisé.

Je n'ai aucune raison de m'opposer à ce bill en ce qui concerne la compagnie *Bell* même. Cependant, comme vous le savez, la *Northern Electric Company* est une filiale exclusive de la *Bell.* La *Northern Electric Company* est en concurrence, au vrai sens de l'expression, avec moi et la compagnie que je représente, dans le domaine des fournitures de distribution électrique.

Comme vous le savez probablement aussi, depuis plusieurs années, l'*Industrial Wire & Cable Company Limited* proteste contre le lien existant entre la compagnie *Bell* et la *Northern Electric* et elle a de nouveau protesté contre la forme sous laquelle le nouveau bill a été présenté au Parlement.

A la suite de mon représentant à Ottawa, je désire ajouter formellement mes protestations à celles de la compagnie *Industrial Wire,* dont je vous prie d'examiner attentivement les vues. Vous ne pouvez pas manquer de constater, après réflexion, qu'il y a une injustice dans la parenté entre la *Bell* et la *Northern,* injustice qui se fait sentir dans le secteur commercial si important pour moi et les autres employés de notre compagnie.

En vous remerciant d'avance de l'attention que vous porterez à cette question, je vous prie d'agréer, monsieur, l'expression de ma haute considération.

Le gérant
V. S. Mullin

APPENDICE A-4

CONSEIL ÉCONOMIQUE DU CANADA

27 octobre 1967

M. R. V. Virr,
Secrétaire du Comité permanent des transports et des communications,
Chambre des communes,
Division des Comités et des bills privés,
Ottawa, Ont.

Cher monsieur Virr,

Je vous remercie de votre lettre du 24 octobre 1967, appelant mon attention sur le bill C-104, intitulé Loi concernant la Compagnie de téléphone Bell du Canada, qui a été renvoyé à l'examen du Comité des transports et des communications.

Les membres du Comité savent sans doute qu'en juillet 1966, le Gouvernement a demandé au Conseil économique du Canada de faire une étude générale et complète des aspects économiques de la concurrence et des questions qui s'y rattachent dans la sphère de l'économie canadienne. En particulier, on demandait au Conseil d'examiner et de faire rapport, «à la lumière des objectifs économiques à long terme du Gouvernement», sur:

a) les questions qui intéressent les consommateurs, principalement dans leurs relations avec les fonctions du ministère du Registraire général;

b) les coalitions, les fusionnements de sociétés, les monopoles et les restrictions au commerce;

c) les brevets, les marques de commerce, les droits d'auteur et les dessins industriels enregistrés.

Le Conseil procède actuellement à l'exécution d'un vaste programme d'études et de recherches sur ces questions. Au cours de ces études, nous nous proposons d'examiner, entre autres sujets, les rapports qui existent entre les industries compétitives et les industries réglementées au Canada, qui dans un certain sens font partie des questions renvoyées au Comité permanent. A mesure que les résultats de cette analyse seront connus du Conseil d'ici un an et demi, celui-ci fera un rapport, ou peut-être même une série de rapports, au Gouvernement. Mais, à mon titre de président du Conseil (si l'on me demande de comparaître au Comité), je ne saurais en ce cas anticiper les conclusions de cette analyse ou du Comité lui-même.

Sincèrement,

le Président du Conseil,
Arthur J. R. Smith.

APPENDICE A-5

11-12 George VI, chapitre 81 (1948)

L'article 5 de cette loi, concernant la télégraphie et le téléphone sans fil, est ainsi conçu:

Services de téléphonie sans fils et de radiotéléphonie

5. Il est par la présente loi déclaré que, sous réserve des dispositions de la *Loi sur la Radio, 1938*, chapitre 50 des Statuts de 1938, ainsi que de tout autre statut du Canada concernant la radio et la radiodiffusion et de leurs règlements d'exécution, la Compagnie a toujours eu le pouvoir d'exploiter et de fournir des réseaux de téléphonie sans fil et de radiotéléphonie et d'assurer des services et des installations pour la transmission de renseignements, de sons, de la télévision, d'images, d'écrits ou de signaux.

APPENDICE A-6

Un arrêté concernant

LA COMPAGNIE DE TÉLÉPHONE BELL DU CANADA

BILL C-104

Résumé soumis par

INDUSTRIAL WIRE & CABLE CO. LIMITED

Chapitre un

INTRODUCTION

Les demandes de Bell

Les objectifs de Bell[1] demandant la promulgation du Bill C-104 sont:

—Autorisation d'augmenter le capital;

—D'avoir de «légers changements» dans la juridiction régulatrice à laquelle Bell est assujettie: et

—«Modernisation» de sa charte à plusieurs égards.

Langage haut en euphémisme! En des termes plus précis Bell demande les pouvoirs suivants:

1. Le pouvoir de s'engager dans le domaine des télécommunications;

2. Le pouvoir d'acquérir n'importe quelle compagnie;

3. Le pouvoir de réunir 2.3 milliards de dollars durant la prochaine décade; et

[1] Page 5 du résumé Bell. (Toutes références sont relatées au résumé Bell du mois de février 1967).

4. Le pouvoir d'émettre des actions sans la permission de la Commission des Transports.[2]

L'importance du Bill C-104

Ce Bill est d'une importance primordiale pour le Canada et les Canadiens! Avec le droit de réunir un extra de 2.3 milliards de dollars pendant la prochaine décade, Bell pourrait approximativement doubler sa grandeur actuelle.

Avec le droit d'acquérir toutes sortes de compagnies et d'émettre d'autres actions sans rechercher l'approbation de la Commission des Transports, ce développement pourrait se faire non seulement dans le champ des télécommunications mais également dans d'autres champs et virtuellement dans n'importe quelle façon au choix. Il en résulterait que le public ferait face à un choix unique de service de télécommunications et d'équipement, aurait à payer les tarifs Bell, et serait dépendant de la Bell en ce qui concerne la disponibilité des nouveaux services, horaires, types et spécifications techniques.

Bell serait alors l'instrument de choix dans le domaine entier des télécommunications.

Comme nous le mentionnons plus loin dans ce résumé nous croyons essentiel que les activités de la Bell soient limitées à fournir le public avec un service de communications public et que la Commission des Transports, sa juridiction, son personnel et son budget soient augmentés pour assurer ce but.

Les parties intéressées

En tenant compte de la possibilité que la Bell pourrait devenir «l'instrument de choix dans le domaine entier des télécommunications, les parties intéressées, en ce qui concerne le Bill C-104, comprennent non seulement les intéressés dans les activités de la Bell comme telles (par exemple souscripteurs, actionnaires et concurrents de la Bell et de la Northern Electric) mais aussi tous les usagers des télécommunications comme telles et tous les fournisseurs de matériel et de service de télécommunications. Il va sans dire que si la Bell a la permission et utilise le droit d'acquérir d'autres compagnies engagées, directement ou indirectement, dans d'autres champs, la liste de parties intéressées prendra une expansion en accordance.

En élaborant sur ce qui précède, les parties intéressées comprendaient:

(i) les usagers de télécommunications—
le public en général
éditeurs
radiodiffuseurs
services d'ordinateurs
institutions commerciales y compris les banques,
gouvernements et départements gouvernementaux; et

(ii) fournisseurs de matériel et de services de télécommunications, y compris:
manufacturiers
distributeurs
compagnie de service
intérêts CATV.

Vu l'importance de cette législation suggérée, il est impératif que toutes les parties intéressées soient entendues. Néanmoins, en tenant compte de la position très puissante du complexe Bell-Northern et de la contrainte déjà exercée sur les parties intéressées généralement, l'on doit s'attendre que beaucoup ou la plupart des parties intéressées ne se présenteront pas de leur propre initiative pour faire des représentations devant votre Comité. De ce fait, il est recommandable qu'au moins un groupe représentatif des parties intéressées soit invité à déposer.

Ceci devrait être indiscutable en ce qui concerne les départements gouvernementaux affectés tel que le Département des cartels, le Département de l'industrie, le Département des Transports, la Commission des Transports, la Commission des Gouverneurs de la radiodiffusion de même que d'autres corps gouvernementaux et départements intéressés. De même, le point de vue du Conseil économique du Canada devrait être recherché.

De plus, de nombreuses autorités provinciales devraient être représentées—par exemple: corporations municipales (dont les voies publiques sont affectées à l'égard des droits d'emplacement et qui, comme mentionné plus loin, manquent d'une source légitime et importante de revenu) et départements provinciaux d'éducation—du fait que les télécommunications (télévision éducationnelle) joueront un rôle de plus en plus important dans l'éducation.

Sans nul doute, votre Comité fournira la meilleure représentation possible que le public en général peut obtenir.

La position de la Industrial Wire & Cable Co. Limited comme partie intéressée

Industrial Wire & Cable Co. Limited, actionnaire et souscripteur de Bell et concurrent de la Northern Electric, subsidiaire possédée entièrement par la Bell, est pour ces raisons seules une partie intéressée en ce qui concerne les affaires de Bell-Northern. Son intérêt est même plus direct que d'habitude

[2] Toute référence dans ce résumé à la Commission des Transports est relatée à l'ancien Board of Transport Commissioners for Canada ou à la Commission des Transports du Canada qui l'a remplacé, suivant le cas.

en ce qui concerne le Bill C-104 du fait des implications de la suggestion que la Bell soit autorisée à s'engager dans le champ des «télécommunications» en contraste avec le champ du «téléphone» puisque Industrial Wire est engagée dans la manufacture de matériel électrique.

Tout d'abord, un mot à notre sujet. Industrial Wire est une compagnie canadienne détenue par le public et plus de 99% environ des 1,200 actionnaires sont des résidents canadiens. Ceci est un plus grand pourcentage d'actionnaires canadiens que dans le cas de la Bell[3]. Industrial Wire dirige cinq usines, huit bureaux de ventes et dépôts à travers le Canada. Ses produits sont reliés à la transmission et la distribution d'énergie électrique et ses principaux clients sont les utilités de service d'énergie électrique (par exemple Ontario Hydro et Hydro-Québec) et les contracteurs en électricité. Industrial Wire et ses compagnies subsidiaires emploient approximativement 600 personnes, le chiffre d'affaires étant en excès de $20,000,000. La Compagnie a montré un accroissement dynamique durant les cinq dernières années.

Nos relations initiales avec la Bell étaient en temps que fournisseurs de grande envergure de fils et câbles à la Northern Electric. Pendant quelques années ce fut une relation mutuelle bénéficiaire jusqu'au moment où la Northern Electric s'est embarquée dans une campagne commerciale agressive de ventes entraînant une réduction draconienne des prix dans leurs affaires d'une côte à l'autre du Canada.

Les prix de la Northern en matière de fils et câbles avaient atteint un niveau si bas que nous avons été convaincus qu'elle vendait à perte. En conséquence, notre confrontation originale formait une partie d'une bataille pour la survie économique due au fait que la Northern, par sa taille et les relations qu'elle avait (et a toujours) avec la Bell, était—et est—en position de maintenir de par ses prix très bas et pour une période aussi longue, de mettre en faillite les plus grandes compagnies de câbles au Canada.

Cet avantage illégitime de la part de la Northern nous a conduits à enquêter sur la relation de base entre la Bell et la Northern, et nous sommes arrivés à la conclusion, que nous maintenons, que la Bell a outrepassé son pouvoir légal d'acquérir des actions de la Northern Electric. D'autres déclarations concernant ce point sont publiées plus loin dans ce résumé.

Il est clair comme eau de roche que la Bell désire élargir ses activités dans d'autres champs de télécommunications plutôt que le téléphone, et d'exploiter chaque avantage de service et de manufacture possible. De par sa propre admission, Bell «ne peut plus être considérée une compagnie de téléphone dans le sens étroit du mot mais devrait être considérée comme une compagnie de communications»[4] alors que c'est seulement maintenant que la Bell vient au Parlement pour demander le pouvoir légal de conduire de telles activités. Ces activités affecteraient la position des manufacturiers de produits électriques, groupe dans lequel nous nous trouvons, d'où il en résulte que nous devons continuer nos efforts à présenter le cas des parties intéressées en général, et celui de notre compagnie particulièrement.

Problème faisant face à la Commission permanente

Comme mentionné plus haut, le Bill C-104 implique le Canada et les Canadiens très fortement. Il implique également des faits d'une complexité technique considérable.

Ceci étant le cas, nous soumettons avec respect que le problème faisant face à votre Commission est un problème formidable impliquant comme il le fait une tentative de comprendre complètement des faits complexes, la nécessité d'entendre le plus de parties intéressées possible et le fardeau de décider sur le Bill C-104 d'une façon telle que, tout en adoptant l'accroissement de la Bell et l'autorisant à rester au front de bandières technologiquement, l'activité de la Bell soit raisonnablement limitée, et ce dans l'intérêt public. Ceci implique encore une considération des statuts de la Bell en temps que Compagnie Special Act bénéficiant de privilèges spéciaux et la manière de régulariser ces privilèges.

Chapitre deux

ANALYSE DÉTAILLÉE DU BILL C-104

1. *Pouvoir de s'engager dans les activités de télécommunications*

Les demandes de la Bell

La Bell demande tous les pouvoirs en ce qui concerne les télécommunications. Dans la note explicative à la section 7 du Bill C-104 il est déclaré ce qui suit:

> «La Compagnie étant incapable de prévoir tous les changements technologiques possibles propose un amendement qui permettrait à la Compagnie d'user et d'adapter toute amélioration ou invention pour communiquer avec des tiers et tout autre moyen de communication qui pourrait, dans l'opinion du Conseil d'Administration de la Compagnie, être dans l'intérêt de la Compagnie.»

[3] Appendice nº 4 du résumé Bell.

[4] Page 48 du résumé Bell. Lisez également le Guide de téléphone de Toronto où la Bell fait de la publicité pour 895 solutions de *communications* aux problèmes dans le monde des affaires.

Dans la Revue Trimestrielle (été 1967) destinée aux actionnaires de la Bell ce qui suit apparaît sous le titre «Les Télécommunications sont nos affaires»:

> «Le mot «télécommunications» a aujourd'hui largement remplacé le mot «téléphone» comme terme le plus inclusif pour notre industrie, et est le mot utilisé dans la législation courante sur le sujet. Malgré ceci, nous nous trouvons sous suspicion en demandant que notre Acte d'incorporation soit rephrasé pour faire cette substitution et pour assurer que le domaine d'opérations et la flexibilité demandée pour rencontrer les demandes de moyens de communications par clients modernes soient dirigées vers cette Compagnie.»

A ce stage un point doit être éclairci. L'industrie de Bell est l'industrie de téléphone. Bell demande l'autorisation de s'engager dans l'industrie des télécommunications. Le mot «télécommunications» est le mot utilisé en législation courante sur le sujet des télécommunications et non sur le sujet du téléphone. Naturellement la Bell est suspectée—pour utiliser son terme—pour demander que son Acte soit «rephrasé» pour substituer le terme téléphone par le terme télécommunications parce que la nature de la demande est telle que, si acceptée, la Bell serait autorisée à s'engager dans un champ infiniment plus large que celui du téléphone. Cette demande pourrait être comparée à la demande d'une compagnie d'autobus demandant que «autobus» soit remplacé par «mode de transport» de façon à pouvoir opérer des trains, bateaux, avions, vaisseaux spatiaux, etc.

Une demande relative, mais particulièrement significative, peut être trouvée dans la section 11 où la Bell demande la permission de construire, ériger et maintenir sa ou ses lignes de *télécommunications* (au lieu de *téléphone*, mot qui apparaît dans la section pertinente de la charte Bell) le long de, à travers ou sous les routes publiques, rues, ponts et toutes autres places.

Définition du terme «Télécommunications»

De façon à comprendre complètement la signification des amendements demandés pour la charte, l'on doit considérer la définition du terme «télécommunications». Dans les notes explicatives à la section 7, Bell adopte la définition de «télécommunications» qui apparaît dans la Loi sur la Canadian Overseas Telecommunication Corporation et qui dit

> «Toute transmission, émission ou réception de signes, signaux, écrits, images ou sons ou intelligence de n'importe quelle nature par câble, radio, système électro-magnétique visuel ou tout autre.»

Les définitions du dictionnaire donnent «télécommunications» comme moyens de communication à distance par câble, télégraphe, téléphone ou radio. Il est clair que cela inclut systèmes conducteurs par fil et sans fil. Encore une fois il est clair que «téléphone» est inclus mais également sont inclus télégraphe, radio, télévision, télétype, téléphoto, usage de satellite, etc.

De ce fait il est entendu que la Bell en réalité demande l'autorisation de s'engager dans un champ beaucoup plus grand en envergure que le champ du téléphone, en fait fondamentalement si différent qu'il semble vraiment inapproprié de décrire le changement demandé comme une *rephrase* de sa charte.

Pour mieux comprendre les implications de la demande l'on doit considérer les rôles présents et futurs des télécommunications.

Rôles présents et futurs de la télécommunication

Nous ajoutons à ce résumé la copie d'un article de M. E. B. Weiss intitulé (en traduction) «La révolution dans les moyens de communications et ses effets dans les affaires et sur le marché». L'article nous donne une vue sur les avances technologiques dans ce champ et dont les amplifications nous laissent confus. Cet article est impossible à condenser d'une façon significative dans ce résumé et nous en recommandons la lecture. Toutefois, les points principaux sont les suivants:

La contribution fondamentale des nouveaux moyens de communication permet à la science de travailler plus que jamais, plus vite, plus effectivement, et de couvrir un territoire plus vaste.

En employant les satellites et autres moyens remarquables il sera possible de communiquer instantanément avec n'importe qui à n'importe quel moment, oralement, par vue ou écrit. En plus, toute communication sera enregistrée instantanément et sera capable d'être rapportée et reproduite instantanément. Ce rêve est à notre porte—des satellites sont déjà en opération et en contact avec une grande partie du monde.

Toutefois, ce que la science connaît à ce jour au point de vue communications n'est actuellement qu'une entrée en matière. Par exemple, le Laser est un système qui produit un rayon intense de lumière à grande fréquence directionnelle. Un rapport Bell publie—

«La lumière cohérente Laser a un potentiel de communication d'un volume formidable. Les experts de la Bell étudient actuellement l'emploi de tuyaux Laser d'une capacité de millions de fois plus grande que les moyens de communications les plus avancés actuellement employés, reliant les grands centres et permettant à chacun d'avoir sa ligne privée, sonore et visuelle, sans limitation de distance, juste comme il a maintenant sa ligne de téléphone privée.»

Une nouvelle branche de la science, «holographie», est un procédé qui photographie des objects par le système Laser.

Les communications électroniques vont transformer l'industrie des publications traditionnelles. Elles ralentiront l'accroissement du courrier et éventuellement le *diminueront*.

D'ici dix ans au plus tard, des satellites seront en orbite avec une énergie suffisante pour relayer les programmes T.V. et radio *en direct dans chaque foyer*. M. E. Wm. Henry, ancien président de la Commission fédérale de communications, a prévenu l'industrie de la radio que le jour viendra où «en 24 heures» les satellites élimineront le besoin de stations émettrices de radio et de télévision.

L'ordinateur électronique aura indubitablement des répercussions sociales les plus grandes dans les développements techniques contemporains. Il est impossible de supputer le potentiel bon ou mauvais de l'ordinateur électronique.

L'utilisation de canaux micro-ondes et de satellites de communication annule le besoin technique et la distinction des moyens de communication. Tous peuvent passer par le même relai, par la même impulsion électronique. Ce qui revient à dire que T.V., téléphone, mais aussi livres, magazines et journaux peuvent être convertis et transmis sur des distances incomparables en particules identiques d'énergie. Au point récepteur, ces signaux électroniques seront repris dans leur forme originale ou dans toute forme désirée; visuelle, enregistrée, mise en page, etc. En d'autres termes, nous aurons *un canal majeur d'informations et d'amusement* qui combinera tous ou presque tous les instruments électroniques séparés et les moyens d'imprimerie et de communications utilisés à ce jour.

Les effets de la communication électronique dans l'industrie des publications se font jour dans l'association de maisons d'édition avec des firmes électroniques (Random House avec R.C.A., General Electric et Time, Sylvania et Readers Digest, Science Research Associates et I.B.M.).

Bennett Cerf, Président de Random House, mentionne que l'affiliation avec R.C.A. accentue «notre conviction que la publication et l'électronique sont des partenaires naturels dans l'expansion immédiate du monde d'informations.»

I.B.M. n'est pas intéressé à l'industrie du livre mais à l'éducation et l'information. L'article suggère qu'une réglementation fédérale serait la bienvenue et serait dans l'intérêt du public.

(William Davis, ministre de l'éducation pour l'Ontario, a mentionné récemment que l'électronique prendra une place dans le système éducationnel et que de moins en moins de professeurs serait requis.)

En bref, la technologie des communications impose maintenant une unification de toutes les techniques de communication. Il n'y a plus de distinction de différents moyens de communication. Tous peuvent passer par le même relai sous forme d'impulsions électroniques identiques.

Bell veut être à l'avant-garde de ce développement et contrôler l'entrée et la sortie de toutes données transmises. Ceci implique beaucoup de questions, monopole, domaine privé, même sécurité nationale.

Besoin de limiter les pouvoirs de la Bell en matière de télécommunications.

Dans sa note explicative, section 7, Bell déclare que la révolution technique en communications a prouvé que la compagnie ne peut plus être considérée exclusivement en temps que compagnie de téléphone. Cette proposition est saisissante, car, par son Special Act, Bell est décrite et limitée, nous le supposons, à l'opération d'une compagnie de téléphone! Dans cette note explicative et partout dans son résumé[5] Bell se déclare une compagnie de télécommunications. Toutefois, par la section 7 et par l'amendement compris dans la section 11, *Bell demande l'autorité d'être reconnue en temps que compagnie de télécommunications*. En vertu de l'amendement de 1948, et avec effet *rétroactif*, Bell a été reconnue comme corporation pour l'exploitation de la téléphonie sans fil, et elle demande maintenant également le droit

[5] Pour exemple voir les pages 3, 6, 15, 20, 22, 48 et 51.

rétroactif de légitimer son droit d'exploitation de l'industrie de télécommunications.

Bell demande également que dans le but de rester forte et compétitive et, de ce fait, être un crédit à l'économie canadienne, elle est forcée de fournir aux besoins des Canadiens et de leur fournir la plus grande gamme en moyens de télécommunications. Ceci est une autre proposition saisissante! Pourquoi Bell, en temps que compagnie de téléphone, et pour rester forte et compétitive, devrait-elle être forcée de fournir un service de télécommunications (qui n'est pas un service téléphonique du tout) demandé par les Canadiens? De toute façon, cette demande est-elle dirigée vers Bell? Il y a d'autres compagnies engagées dans les télécommunications, et si Bell, par son avantage financier, peut opérer les télécommunications au détriment de ces autres compagnies ceci serait sans doute un crédit pour l'économie de la Bell mais nous doutons que cette opération serait un crédit pour l'économie canadienne. Cela n'aiderait certainement pas les concurrents de la Bell.

Comme il a déjà été présenté Bell a également déclaré dans sa note explicative à la section 7 que le mot «télécommunications» a été défini par le Parlement en différents statuts et en une *large* définition, et, en accordance, l'évolution de l'industrie a été reconnue. Bien que ce soit vrai cela ne veut pas dire que, du au fait de l'expansion de l'industrie des télécommunications, la Bell, reconnue comme compagnie de téléphone incorporée, et à qui il a été donné de nombreux avantages, puisse être autorisée à s'engager dans toutes les phases de l'industrie des télécommunications. Les «données» ou «facsimilés» requis par les besoins de communications référés à la page 15 du résumé de la Bell, sont-ils en relation avec l'industrie du téléphone?

Une comparaison intéressante qui aide à décider jusqu'à quel point la Bell devrait être autorisée à s'engager dans des activités en dehors de l'industrie de téléphone peut être trouvée au sud de la frontière, parce que les relations Bell-Northern au Canada sont similaires en plusieurs points aux relations A.T.T. et Western Electric aux États-Unis. En particulier, le même conflit d'intérêts avec le secteur privé du monde des affaires fut expériencé aux États-Unis comme il est actuellement au Canada.

Les problèmes auxquels nous faisons face aujourd'hui ont été résolus aux États-Unis en vertu du Consent Decree entre les États-Unis (plaignant) et la Western Electric Company Incorporated, et la American Telephone and Telegraph Company (défendeurs) en 1956, suivant une plainte enregistrée sous «un arrêté pour protéger l'industrie et le commerce contre des restraintes et des monopoles illégaux», ceci est connu sous le nom de «Sherman Act».

Le conflit entre le rôle de la Western Electric en temps que manufacturier pour les compagnies de téléphone et en temps que manufacturier et fournisseur en dehors du champ réglementé a été éliminé par l'acceptation de la Western Electric de limiter ses activités à la manufacture d'équipement pour les compagnies du système Bell en matière de système de communication et pour le gouvernement. De même, A.T.T. a accepté de s'abstenir d'opérer directement ou indirectement par des compagnies subsidiaires toutes transactions autres que la fourniture de services de communication.

Les deux compagnies ont pris accord de ne pas être distributeurs d'équipement manufacturé par d'autres compagnies. Elles ont également pris accord de ne pas signer des accords avec toutes autres compagnies de téléphone indépendentes, accords sous lesquels (avec quelques petites exceptions) les dernières seraient requises d'acheter n'importe quel équipement d'elles, ou avec n'importe quel acheteur de limiter, fixer ou contrôler les prix appliqués à la revente de l'équipement. De plus, elles se sont entendues pour ne pas acquérir des établissements touchant à la manufacture, la distribution ou la vente d'équipement nécessaire au service de communications, à moins qu'une demande de permission à la cour soit acceptée après preuve que les effets de cette acquisition ne diminuent pas la concurrence ou tentent de créer un monopole.

La Western Electric a été instruite de maintenir une comptabilité méthodique du prix de revient[6] permettant ainsi une base valide pour déterminer le prix à la Western pour l'équipement vendu à l'A.T.T. et aux compagnies opérées par Bell. (Telle est la position proposée d'urgence à la Commission des Transports par Industrial Wire au temps de l'audition de la Bell concernant ses prix de base.) En dernier lieu, les défendeurs ont été ordonnés de donner des licenses non-exclusives des brevets du système Bell à n'importe qui en ferait la demande, et ce sur la base mentionnée dans le Decree. De nombreuses

[6] C'est un système très compréhensif qui sépare Western-Bell et les clients non-Bell, et qui procure des analyses détaillées sous la classification générale «Appareils et équipement», «câbles et fils» et «fournisseurs».

conditions sont énumérées pour assurer des arrangements de license non-discriminatoires et honnêtes.

Le résumé de ce qui précède est de confiner les activités du groupe à la manufacture d'équipement et la fourniture de services pour le domaine des communications publiques. Ceci a arrêté l'expansion d'un monopole d'une région régularisée à une région non-régularisée et a simplifié la tâche de régularisation, et ce dans l'intérêt du public.

Par contraste, Northern manufacture et distribue une grande gamme de produits électriques d'une côte à l'autre, et ces produits embrassent tout du tourne-vis au système d'alarme en passant par pinces pour fils et câbles, conduits, appareils d'éclairage, etc. En comparaison avec cette entreprise toutes les chaînes de distributeurs en matériel électrique indépendents ne sont que des nains. De plus, le pouvoir d'achat de la Bell fait ressentir son impact sur le marché supportant cette activité. Les principaux produits fabriqués pour les opérations de fourniture de la Northern sont des fils et câbles qui sont souvent évalués à des prix sous leur coût de revient dans ses larges soumissions. Cela porte un coup direct à notre compagnie et à beaucoup d'autres mentionnés plus haut. Si l'on donne à la Bell le droit de s'engager dans le champ des télécommunications, cette situation sera aggravée et un plus grand nombre de compagnies sera affecté.

Une autre activité de la Bell qui pourrait s'étendre dans le champ entier des télécommunications serait, si le pouvoir de la Bell est augmenté, la politique d'imposer les «standards Bell et d'exclure un équipement «étranger» de contact physique avec le système Bell. Il n'y a pas de doute que les spécifications et standards de la Bell sont excellents pour leur propre fabrication, organisations et services, raisonnables, en général, en temps qu'une ligne de conduite industrielle. Néanmoins, ils penchent sans aucun doute vers les dessins Bell et les techniques de production Bell et ne sont pas nécessairement le dernier cri dans l'excellence d'électrotechnique. Néanmoins, en se basant sur ce code, Bell est l'arbitre final pour décider quel genre d'équipement sera utilisé, comment il sera installé et par qui. L'impact de cette politique affecte un grand nombre de compagnies et manufactures dans le domaine de systèmes d'appel, de son, téléphone mobile, télégraphes, télétype et, en résumé, affecte n'importe qui en relation directe de service ou d'équipement avec le réseau de communication de la Bell. Un chiffre encore plus grand serait affecté si les activités de la Bell s'étendaient en dehors du champ téléphonique.

Un dernier point à considérer avant de donner à la Bell les pouvoirs de télécommunications au-dessus des pouvoirs téléphoniques est le suivant:

En tenant compte de sa propre déclaration Bell, depuis quelques années, s'est occupée de télécommunications et se considère une compagnie comme telle. Par exemple, de larges sommes d'argent ont été dépensées pendant plusieurs années pour maintenir des laboratoires et des installations d'études concernant les possibilités et activités des satellites. Il est présumé que cet investissement a trouvé son chemin dans les prix de base de la Bell et aura une réflexion dans les taux payés par les souscripteurs de la Bell. Néanmoins, Bell en ce moment n'a pas le pouvoir corporatif de s'engager dans cette activité. Il est suggéré que ce qui précède indique que les pouvoirs de la Bell soient limités plutôt que étendus pour lui permettre de s'engager complètement dans le champ de télécommunications.

De toute façon, la Bell devrait avoir tout pouvoir de rester à l'avant-garde en temps que compagnie de téléphone et d'être en position de développer et d'utiliser une technologie moderne. Nous pensons que la Bell possède ce pouvoir et si elle ne l'a pas celui-ci devrait être donné.

En d'autres termes, la Bell devrait avoir des pouvoirs en télécommunications utiles dans le développement de l'industrie de téléphone mais pas pour être utilisés dans d'autres sphères. Par exemple, en 1948 il a été donné à la Bell le pouvoir d'opérer et de fournir des systèmes de téléphonie sans fil et de radio-téléphonie et nous pensons qu'il est entièrement approprié que la Bell devrait avoir tous les pouvoirs nécessaires pour développer son système téléphonique le mieux que possible, mais comme l'A.T.T. elle devrait être confinée dans le champ du téléphone.

Considérations spéciales concernant les voies statutaires d'emplacement de la Bell

Dans la section 11 du Bill C-104 la Bell demande l'autorité de construire, ériger et maintenir sa ou ses lignes de *télécommunications* le long de, à travers ou en dessous de n'importe quels routes, rues, ponts, voies fluviales ou toutes autres places. L'article actuel dans la charte Bell relate ces droits de construire ses lignes *téléphoniques* dans ces places, et nous avons déjà mentionné la différence fantastique entre le terme «télécommunications» et le terme «téléphone». La Bell utilisant ses voies statutaires d'emplace-

ment pour la construction et l'entretien autre que des lignes téléphoniques dépasse ses pouvoirs. La note explicative à la section 11 réfère à la section 7 comme indiquant le besoin de nommer Bell en temps que compagnie de télécommunications et déclare que, pour le besoin de la cause, la substitution (lignes de télécommunications pour «lignes téléphoniques») est nécessaire. Il semble que la substitution est demandée plus pour rester dans la légalité que pour la cause de consistence parce que la Bell a des activités de télécommunications et utilise ses voies statutaires d'emplacement pour d'autres fins que la téléphonie et dépasse ses pouvoirs actuels. Ces abus doivent être arrêtés.

Les droits de la Bell d'ériger des poteaux le long des rues et endroits publics est un privilège donné par le Parlement. C'est la location des poteaux et non leur valeur intrinsèque qui crée au point de vue pratique la valeur du monopole de la Bell sur autrui. Cet avantage dans le monopole vient du privilège donné par le Parlement, basé sur la théorie que le service téléphonique est d'un intérêt public. Il est impératif, que le Parlement ne permette pas un abus de cet avantage et ne permette pas à la Bell d'étendre son monopole. Néanmoins, cet amendement pourrait conduire au fait que la Bell pourrait avoir un monopole de transmettre des messages téléphoniques mais également tout autre type d'impulsions électroniques par ses fils—*et ce sans frais pour la Bell.*

Il est demandé avec respect que les points de vue des municipalités et d'autres parties qui pourraient être affectées par cet amendement soient obtenus. Il est connu que les propriétaires de maisons portent un fardeau excessif en ce qui concerne les taxes municipales. Une grande source de revenu est à la disposition des municipalités en connexion avec la légitimation de «routes électroniques» et cette source devrait être exploitée à fond dans l'intérêt de tous les contribuables municipaux. Il est certain que la Bell ne devrait pas être autorisée à utiliser ses voies statutaires d'emplacement pour le téléphone, pour autre chose que le téléphone, sans payement relatif approprié.

Ceci conclut les aspects financiers. Néanmoins nous pensons que pour les raisons énumérées ci-dessous la Bell ne devrait pas être autorisée à utiliser ses voies statutaires téléphoniques pour d'autres fins même si elle paye pour ce privilège.

Il apparaît que la Bell essaye de contrôler l'usage de câbles co-axiaux et de prendre le plus de pouvoirs possibles pour elle-même. Par exemple, qui que ce soit qui désire de fournir un service de câble de T.V. à une communauté doit négocier avec la Bell pour l'utilisation de ses poteaux car il n'y a pas d'autre alternative économique. (Ce n'est pas toujours le cas aux États-Unis où de temps en temps les opérateurs obtiennent des franchises exclusives de l'administration municipale en retour pour un pourcentage de leur revenu global. Nous vous prions de noter que le destinataire affecté c'est-à-dire la municipalité appropriée touche le payement). Ces négociations avec la Bell sont entièrement unilatérales si l'on tient compte de la position inégale de négociation, et elles amènent les opérateurs de T.V. par câble à être obligés de signer des accords infortunés. Quel choix ont-ils lorsqu'ils n'ont pas d'alternative ni appel à un corps constitué. Pour plus amples informations à ce sujet, veuillez vous référer à l'Appendice C de ce résumé.

Le monde de la T.V. par câble étant en danger à cause de l'expansion de la Bell —nous soumettons que c'est sans autorité—et sa manière de restreindre l'utilisation de ses poteaux par autrui. D'autres examples se présenteront par eux-mêmes si les activités de la Bell sont étendues. Dans ce cas, il semble extrèmement important, comme mentionné plus haut, de restreindre la Bell dans l'utilisation des télécommunications en parallèle avec son domaine téléphonique et d'avoir la certitude qu'une réglementation effective contrôle ces restrictions.

2. *Pouvoir d'acquérir d'autres compagnies*

Les objections fondamentales de la Industrial Wire au Bill C-104 sont, à l'origine, centrés à la section 8 qui concerne le pouvoir de la Bell d'investir dans d'autres compagnies. Mais maintenant nous sommes au moins également concernés à l'égard de leur demande de pouvoirs pour s'engager dans les télécommunications. Nous pensons très sincèrement qu'en aucun cas la charte de Bell devrait être amendée de façon à inclure ladite section.

Si cette section est acceptée elle donnerait à Bell le pouvoir d'acheter ou d'acquérir d'autre façon des titres «dans n'importe quelle compagnie ayant en tout ou en partie des buts similaires à elle-même ou dans toute compagnie engagée dans des travaux de recherches ou de développement en relation avec les buts de cette compagnie». Avec ces pouvoirs, Bell n'aurait pas a répondre devant qui que ce soit de l'achat très discutable de titres de Northern Electric Company Limited, et ce qui est très important, aurait le droit d'acquérir, ou directement par ses filiales, ou indirectement par les filiales de ses filiales, toutes sortes d'industries. Par exemple, avec ces pouvoirs, Bell pourrait entrer dans le domaine de la construction d'automobiles, acquérir des distilleries, enfin toute une gamme d'activités commerciales.

Il doit aussi être fait mention que les notes explicatives de la Bell déclarent: «Le moyen le plus efficace de préserver la position enviable de l'industrie de télécommunications du Canada est de créer un centre de recherches et de développement complètement intégré avec opérations et manufacture.» Bell a probablement le pouvoir de développer un département solide de recherches et de développement, et si elle ne le possède pas elle devrait l'avoir. Cela ne veut pas dire que Bell doit avoir le droit d'acquérir toute autre compagnie dans ce but, dû au fait que toute autre compagnie ne serait pas restreinte à des activités en liaison avec l'industrie de téléphone.

La possession ou l'intégration de facilités manufacturières peut être un élément essentiel pour la fourniture de bon service, comme déclaré par Bell, page 3 de son résumé, où elle mentionne par exemple A.T.T. Nous n'aurions aucune objection à ce sujet si Bell et Northern étaient restreintes de la même manière que A.T.T. et Western Electric le sont, comme mentionné plus haut.

Bell porte la discussion sur la section 8, pages 50 et 51 de son résumé. Besoin d'acquérir d'autres compagnies par suite du manque possible de moyens de recherches à l'étranger est échappatoire. Bell n'a pas besoin d'une *compagnie* séparée pour ses recherches.

Référence est faite à la section 14e de la Loi sur les Compagnies (page 51) qui décide des droits d'investissement d'une *compagnie à lettres patentes ordinaires* comme source pour la rédaction de la proposition section 8. Aucune référence n'est faite à la section 194 de la Loi sur les Compagnies qui décide des droits d'investissements d'une *Compagnie Special Act* et qui est rédigée comme suit:

> «194. Aucune compagnie n'utilisera ses fonds à l'achat de titres dans d'autres corporations sans autorisation spéciale et ce, en accord avec Special Act 1943, c. 33, p. 190».

Bell est une compagnie Special Act.

Avant de quitter la question des pouvoirs de la Bell d'investir dans d'autres compagnies, nous nous référons à leur Revue trimestrielle où il est déclaré que la Bell recherche le pouvoir d'investir dans des compagnies de recherches connexes pour s'assurer la possibilité d'accès au développement scientifique et technologique d'autres. Des arrangements peuvent être faits habituellement avec autrui pour obtenir par consentement accès au développement scientifique et technologique. Dans la négation, le seul moyen d'obtenir un tel accès est d'acheter la compagnie. Quand ceci est fait il s'en suit que tous les engagements de ladite compagnie sont repris et la majorité de ces engagements pourrait ne pas être en relation directe avec l'industrie du téléphone. Pouvons-nous donner ce pouvoir à la Bell? A ce sujet, pouvons-nous mentionner Kaysen & Turner—Antitrust Policy (1959), page 124:

> «L'intégration à travers les limites régulatoires et compétitives devrait être prohibée, parce que les deux pourraient étendre un monopole d'une région régulière à une région irrégulière, et parce que cela complique le travail de réglementation.»

Proposition Section 8 et Northern Electric

Bell comme compagnie Special Act a, par statut, certains droits spéciaux, mais, par ces statuts, est assujettie à certaines restrictions (en tenant compte des restrictions de la section 194 limitant ces pouvoirs d'investissements déjà mentionnés) faites dans le but d'assurer les normes exposées dans son Special Act. Le fait que, à ce jour, le droit de propriétés de la part de Bell des titres Northern n'a pas été terminé prouve qu'il est parfois très difficile de corriger un abus d'autorité.

La Northern est déjà engagée dans beaucoup d'activités en dehors de l'industrie téléphonique et en dehors du domaine où la Bell a ses activités. Par exemple, Northern a construit une nouvelle usine de fils et câbles à Calgary, Alberta. Pour de plus amples informations concernant les affaires de Northern voyez l'Appendice B annexé à ce résumé qui prouve, d'après Northern-même, l'aspect «super-marché» de ses activités dans des champs étrangers à la téléphonie. Quels autres genres de super-marché aurons-nous si la section 8 est agréée?

La revue trimestrielle de la Bell mentionne que des investissements pourraient être faits directement ou indirectement dans des compagnies dont les buts et désirs sont sans relation aucune avec l'industrie de télécommunications. Il fut aussi déclaré: «Il semble que l'on perd de vue le fait que la Bell possède ces pouvoirs depuis 1880 et n'en a jamais abusé.» Plus précisément, ce qui nous concerne est le fait que la Bell pourrait

acquérir d'autres compagnies sans relation aucune avec l'industrie du *téléphone*. Quoi qu'il en soit, il ne serait pas correct de dire que les désirs de la Northern en beaucoup de cas n'ont pas été en relation directe avec l'industrie de télécommunications. Quelle connexion, jar exemple, y a-t-il entre la vente d'articles de blanc et l'industrie de télécommunications et la vente de tourne-vis, ampoules électriques et systèmes d'alerte d'incendie?

En ce qui concerne la possession d'actions de la Northern Electric par la Bell, la revue trimestrielle de la Bell déclare que la Cour Suprême du Canada et le Cabinet Fédéral appuient la décision de la Commission qui statue que la Bell a le droit de posséder des actions de la Northern Electric. Néanmoins, la situation précise est la suivante:

Industrial Wire désire aller en appel contre la décision de la Commission à la Cour Suprême du Canada mais la permission d'appel doit être obtenue de cette Cour. Un appel dépend d'un point de loi et un seul juge de la Cour Suprême a refusé cet appel, probablement basé sur le fait que plus qu'un seul point de loi était en question. Subséquemment nous avons fait appel au Cabinet qui, sans raison, a refusé notre appel. La demande fondamentale de notre appel au Cabinet était que le Cabinet réfère la cause à la Cour Suprême du Canada car nous pensions qu'une situation de cette importance devait être entendue par la Cour Suprême, irrespectivement si des points de loi étaient en question ou non.

Nous croyons toujours que ceci est d'une importance vitale et selon, si oui ou non votre Comité est en faveur de recommander l'acceptation des demandes de la Bell, un appel tel doit être entendu. Les entendus sont énumérés dans une lettre que l'Industrial Wire a envoyée à tous les Membres du Parlement. Cette lettre inclut un mémorandum sur les implications du Bill C-239 (ancien numéro du Bill C-104). Une copie de ce mémorandum est jointe à ce résumé sous la référence Appendice A, et nous demandons à tous les membres du Comité de le relire dans le contexte de ce résumé, particulièrement en ce qui concerne les conclusions de la Commission que les 19,000 pieds de fil de la Northern constituaient une ligne de communication téléphonique donnant comme résultat que Northern était le type de compagnie dans laquelle Bell pouvait investir!

3. *Pouvoir de réunir des fonds supplémentaires*

En vertu de la section 2 du bill C-104 Bell demande que le capital de la Compagnie soit augmenté de temps en temps selon le jugement des actionnaires *pour les buts, objectifs et entreprises de la Compagnie*, et l'augmentation du capital autorisé demandée est d'un milliard de dollars à un milliard, sept cent cinquante millions de dollars. Ceci ne veut pas dire que Bell demande simplement et «seulement» la permission d'augmenter le capital par $750,000,000—au contraire: ses actions étant émises pour plus que leur valeur au pair, Bell, avec l'autorisation d'accroître son capital par $750,000,000, serait capable de réunir un extra $1,300,000,000. En même temps, puisque Bell, traditionnellement, réunit des fonds en sus par l'émission d'obligations, et que le pourcentage est 40% en obligations et 60% en équité, cela veut dire que l'on arrive au résultat où le financement par obligations donnerait un extra $1,000,000,000 réunis par la Bell. En réalité la Bell demande de paver le chemin pour ce fait et augmenter directement (sans tenir compte d'un apport automatique) dans la prochaine décade $2,-300,000,000 et ceci est clairement expliqué dans l'Appendice No. 1 du résumé de la Bell. Le capital total de la Bell et ses subsidiaires, après dépréciation, au 30 septembre 1966, réuni depuis 1880, était approximativement $2,600,000,000. En plus, Bell fait des plans pour dépenser 4.75 milliards de dollars en construction pendant les dix prochaines années—certainement des plans ambitieux!

Les actionnaires, souscripteurs et autres de la Bell ont certainement le droit à l'assurance que les fonds réunis seront utilisés comme mentionné dans la proposition de la section 2, «pour les besoins, objets et soumissions de la Compagnie». En fait, les actionnaires sont dans une pauvre position pour voir si cela sera fait. Au plus de capital réuni, le pourcentage d'intérêt pour les actionnaires actuels est diminué. Bell, il est soumis, a dépassé ses objectifs dans le passé et il semble raisonnable d'assurer une meilleure sauvegarde en confinant la Bell dans ses objectifs avant d'autoriser l'augmentation de son capital.

La note explicative à la section 2 déclare que le public canadien continue à demander des services plus larges et meilleurs. On se demande si, oui ou non, dans la situation actuelle la Bell n'invente pas de nouveaux produits et les vend *après* au public—exemple: le téléphone Princesse.

Il y a une demande pour de nouveaux développements tels que des circuits spéciaux pour la transmission de données, mais cette demande est-elle exclusivement dirigée vers la Bell? Peut-il en être ainsi alors qu'il y a des questions concernant le pouvoir légal de la Bell de s'engager dans de telles activités?

De plus, la Bell avec son monopole et ses immenses ressources, peut-elle être autorisée

en aucun cas dans ce genre de transaction? Qu'arrive-t-il à l'homme de la rue? Nous ne pensons pas qu'elle devrait être autorisée ainsi.

Nous ne prétendons pas savoir combien d'argent la Bell devrait être autorisée à réunir. Néanmoins, nous croyons sincèrement que tout l'argent réuni devrait être dépensé seulement dans les buts et les pouvoirs légaux de la compagnie. Ceci conduit vers une considération de la question de contrôle en général et, en particulier, réglementation.

4. *Pouvoir d'émettre des actions sans l'approbation de la Commission de transport—Réglementation générale—Ensemble de la question de contrôle*

Contrôle corporatif

Parmi ceux qui ont investi, les stocks de la Bell ont longtemps été considérés comme des stocks pour veuves et orphelins. Cette image montre ce que la direction de la Bell fait pour stimuler. Néanmoins, cela ne veut pas dire que ces veuves et orphelins ont beaucoup à dire dans l'opération et la direction de la Compagnie.

Bell est dirigée par un conseil de 17 directeurs qui sont décrits par les termes propres de la Compagnie comme «directeur de compagnie», «administrateur», «administrateur d'utilité», «manufacturier» et «avocat». En d'autres mots, le Conseil de la Bell est représenté par des brasseurs d'affaires. Ce sont ces gens qui demandent la promulgation du bill C-104, qui autoriserait la Bell à s'engager dans n'importe quel genre de transactions.

Il est également intéressant de noter que l'American Telephone and Telegraph Company détient approximativement 2.2% des stocks de la compagnie ou à peu près 700,000 actions, et ceci représente un investissement de $35,000,000 au tarif actuel sur le marché. C'est un large bloc d'actions si l'on considère l'amplitude des teneurs des stocks de la Bell. En plus, American Telephone and Telegraph a un contrat de service avec la Bell par lequel elle reçoit chaque année 1% du total des services locaux et interurbains et de l'opération des compagnies subsidiaires. Cela c'est monté à plus de $5,000,000 en 1964 et est considérablement plus haut maintenant. Il est apparent de ce fait, qu'il y a une ferme relation significative entre cette compagnie américaine et la Compagnie Bell du Canada.

Les faits présentés plus haut devraient être présents dans l'esprit au moment d'évaluer la validité de la demande de la Bell d'être une vraie compagnie canadienne contrôlée par les résidents du Canada. Quoi qu'il en soit, il doit également être présent à l'esprit que beaucoup de concurrents de la Bell sont Canadiens dans toute l'acceptation du terme.

Contrôle régulatoire

Il semble bon de dire que le contrôle exercé par le Board of transport Commissioners of Canada sur la Bell, dans le passé, a laissé beaucoup à désirer, tant au point de vue procédure qu'au point de vue substance.

Par exemple, ce Board a accepté comme évidence que les relations Bell-Northern étaient bénéfiques, l'analyse des prix de certains produits vendus par Northern à Bell comparés avec les prix auxquels Northern vendait ces mêmes produits à d'autres firmes. Ceci, naturellement, ne prouve pas que Northern ne faisait pas un profit irraisonnable dans ses transcations avec la Bell, et aux États-Unis, dans des cironstances similaires, des statistiques sont requises en vertu du Consent Decree mentionné plus haut, pour indiquer les profits faits dans de telles ventes.

Industrial Wire a demandé au Board de suivre une procédure similaire au moment de l'audition récente pour les tarifs de base de la Bell, mais le Board n'a ni accepté ni rejeté la soumission de la part d'Industrial Wire. Subséquemment, toutefois, dans son jugement, le Board a déclaré: «Nous sommes persuadés que d'autres faits d'évidence devraient être présentés par Bell de façon à donner au Board un contrôle additionnel sur la modération et le niveau général des prix payés par Bell à Northern. Nous avons alors demandé à Bell de fournir un décompte des retours de Northern au capital consacré à Bell et au capital consacré aux affaires non-Bell. Un tel décompte nous a été fourni et nous avons examiné les méthodes et procédures utilisées dans sa préparation.» Ce décompte a été révisé par le Board mais il na pas été fourni aux autres parties intéressées qui étaient présentes à l'audition, de même que aucun témoin de Bell ou Northern ne furent appelés pour contre-interrogatoire! Ceci est sûrement une pauvre façon de procéder!

Plus surprenant pour nous, toutefois, fut le jugement du Board de la légalité de la Bell de posséder des titres Northern, et la situation est expliquée clairement dans l'Appendice A de ce résumé. Nous montrerons à votre Comité au moment où nous présenterons notre résumé une section de câble multiconducteur de façon à ce que vous puissiez avoir une conception plus claire de l'absurdité de la proposition que la seule possession par Northern de deux fils dans un câble multi-conducteur est suffisante pour établir que Northern est une compagnie possédant en tant que propriétaire une ligne de communication téléphonique.

Par égard pour le Board il doit être mentionné que Northern apparaît être mal étoffée au point de vue personnel et insuffisamment financée, surtout si on la compare à d'autres firmes américaines. Alors, dans sa position, elle ne peut égaler Bell avec ses hordes d'experts et spécialistes et ses ressources illimitées pour se préparer à une audition devant le Board.

Plutôt que de limiter la jurisdiction régulatrice sur la Bell, les effets du contrôle actuel devraient être grandement accrus par le pourvois de la nouvelle Commission des Transports d'un budget adéquat et d'un personnel expert, de façon à confiner la Bell dans les limites prescrites par son Special Act sans, toutefois, blesser ses opérations. De plus, la nouvelle autorité régulatoire devrait avoir l'opportunité de réviser périodiquement la position de Bell, de même que sa jurisdiction concernant l'approbation de l'émission de titres ne devrait pas être annulée.

Nous ne nous considérons pas des dévots et des suiveurs sans critique de nos amis voisins du sud. Par la même occasion, nous apprécions le fait que beaucoup de choses peuvent être apprises chez eux, et cela pourrait aider le Comité s'il considérait les faits suivants en connexion avec la United States Federal Communications Commission («FCC»).
Jurisdiction: la FCC travaille dans le champ général des communications. Le rapport annuel au Congrès en 1966 avait à faire, parmi d'autres sujets, avec ce qui suit:

> communications par satellite; micro-ondes; systèmes CATV; émissions, y inclus émission éducationnelle, TV, FM et AM; sauvetage et radio spécial; transporteurs communs, y compris téléphone et télégraphe.

Alors que la Commission des Transports n'est pas actuellement engagée dans un large champ de communications comme la FCC l'est, il a ou aura à faire avec des points sans relation avec le champ des communications: transport par train, air, eau, véhicule à moteur et pipeline. C'est une jurisdiction très large et présente à la Commission une tâche difficile.

Il doit être mentionné à ce moment que si la Bell reçoit les pouvoirs demandés la Commission des Transports devra (ou devrait) avoir un plus large champ de télécommunications qu'elle ne possède actuellement. Cela pourrait créer certains conflits avec d'autres autorités régulatoires comme par exemple le Board of Broadcast Governors, et cet aspect devrait être étudié avec beaucoup d'attention.

Il doit être également mentionné que le National Transportation Act par lequel la nouvelle Commission des Transports est établie est en essence une loi «pour définir et réaliser une politique de transport national au Canada.» Elle envisage que la Commission, pour accomplir ses devoirs, devra établir les comités de transports suivants—chemins de fer, air, eau, véhicules à moteurs et pipelines.

Rien en ce qui concerne les télécommunications!

Si cela veut dire que la Commission n'aura pas un comité spécial d'experts s'occupant de la Bell et d'autres compagnies de téléphone, nous frissonnons en pensant au résultat!

Personnel: le personnel de la FCC est d'environ 1,500 personnes. La FCC maintient 4 bureaux spéciaux en addition de toutes ses autres divisions: par exemple, un bureau d'émission, un bureau de sauvegarde et un bureau de radio-services spéciaux, un bureau d'ingénieurs dans le champ et, celui dans lequel nous sommes intéressés, le bureau de transporteurs communs. Le dernier s'occupe de la réglementation de tous les transporteurs domestiques et internationaux aussi bien que de la Corporation des Communications par Satellite. L'avérage du personnel dans ce bureau en 1967 est approximativement 160, réparti comme suit:

> comptables (38)
> avocats (31)
> ingénieurs (25)
> économistes (7)
> experts en utilité publique (9)
> support non-professionnel (50).

La Commission des Transports devrait avoir quelque chose de cette nature pour accomplir le travail.

Budget: Le budget annuel pour le bureau de transporteurs communs de la FCC en 1967 était légèrement au dessus de $2,000,000. Ce budget est spécifiquement employé pour la réglementation de transporteurs comme Bell.

Général: A moins que l'on donne à la Commission des Transports une jurisdiction plus large, plus de personnel, un budget plus élevé, le tout dirigé vers une fonction comme celle de la FCC, la Commission ne sera pas apte à se mesurer avec Bell dans le but de maintenir ses fonctions régulatoires. Lors de la dernière audition concernant les tarifs de base de la Bell, par exemple, 7 ou 8 avocats étaient présents en Cour pour représenter la Bell. Il n'y a pas moyen de savoir combien d'autres ont travaillé à la préparation du matériel. Le fait est que la Bell peut employer un nombre illimité de talent en ce qui concerne la réglementation de ses opérations, donnant comme résultat que le tribunal

doit être également aussi bien étoffé et financé pour remplir ses fonctions effectivement.

Il est vrai que le réseau de communications aux États-Unis est plus large qu'ici; il n'est pas plus complexe que le nôtre. Nous ne suggérons pas que la Commission des Transports devrait avoir le même nombre ou un budget aussi élevé que la FCC. Nous soumettons, néanmoins, que, dans le but de faire un bon travail en matière de réglementation, elle doit avoir un personnel adéquat non seulement pour protéger les intérêts du public dans toutes les auditions devant la Commission, mais également pour s'enquérir des activités de la Bell et de ses subsidiaires, y compris les autres compagnies de téléphone qu'elle contrôle, périodiquement avec au moins ce qui suit:

Ventes et revenu; liste des prix entre compagnies; réserves; capital investi; intérêt public et plaintes; structure de tarif; efficience manufacturière; financement; standard d'équipement et politique d'achat; bénéfices des employés; recherches et activités de développement; brevets et licenses; utilisation des voies d'emplacement; pratiques restrictives du commerce; rendement du capital investi.

Contrôle régulatoire en ce qui concerne l'émission d'actions

Dans sa revue trimestrielle Bell mentionne que l'élimination du pouvoir de la Commission des Transports d'approuver l'émission d'actions est une demande pour «l'élimination d'un pas non nécessaire et maintenant désuet dans le procédé régulatoire». Bell explique ceci en déclarant que, à l'origine, il était autorisé de gagner autant de dollars par action et que, en accordance, le prix et le nombre d'émissions étaient des facteurs en relation directe avec l'autorité régulatoire due au fait que le plus d'actions émises, le plus la Compagnie pouvait gagner. Bell mentionne alors que, en 1966, la Commission a adopté une nouvelle méthode basée sur le taux du retour au capital total, et que, en accordance, cet élément particulier de contrôle régulatoire n'est plus nécessaire. Nous ne sommes pas du tout d'accord!

Il est soumis que la jurisdiction de la Commission n'est pas circonscrite de cette façon et s'il pouvait en être discuté que c'est le cas, alors la jurisdiction de la Commission devrait être immédiatement amplifiée. Il nous semble que, lorsque la Bell reçoit le pouvoir d'augmenter son capital pour les *besoins, objets et soumissions* de la Compagnie, *mais* n'a *pas* le pouvoir d'émettre des actions sans l'approbation de la part de la Commission, l'attention primordiale de la Commission est, ou devrait être, de s'assurer que les fonds déjà réalisés ont été utilisés pour les buts de la compagnie, et que le stock additionnel à être émis produira des fonds qui seront employés pour les mêmes besoins.[7] Dans le passé, la Bell, par sa conduite en excédant ses pouvoirs, nous force à demander que cette jurisdiction ne soit pas abolie. Au contraire, elle devrait être augmentée s'il y a aucune question au sujet de son envergure.

Contrôle parlementaire

Du fait que Bell est une Compagnie Special Act tout changement dans sa charte doit être autorisé par le Parlement, et ceci est la raison pour laquelle Bell a fait introduire le Bill C-104.

Nous avons déjà mentionné les objets du Bill—ceux mentionnés par la Bell elle-même et ceux vus et compris par nous-mêmes.

Nous avons mentionné nos vues sur la permission de donner les pouvoirs additionnels recherchés par Bell. Si ces pouvoirs en entier ou en partie sont donnés il est suggéré que le Parlement ne les donne pas à une Compagnie comme la Bell, car elle a déjà—par ses statuts—des avantages spéciaux, le pouvoir de s'engager dans un champ très large d'activités et les moyens financiers pour le faire, et abdique la juridiction pour une période pouvant aller jusqu'à dix ans.

A ce sujet, nous désirons nous référer encore une fois au résumé de la Bell (page 22) qui dit:

> «Le service de téléphone, qui, en s'élargissant, devient un service complet de télécommunications, est maintenant, et deviendra de plus en plus, tissé dans l'étoffe de notre société canadienne. L'étendue du pays, l'accroissement de la population, la gravitation vers une vie urbaine, l'accroissement du standard de vie et le monde d'affaires plus sophistiqué, pointent de plus en plus vers un besoin de télécommunications.»

Cela démontre que la Bell croit que les télécommunications joueront un rôle fondamental dans chaque aspect de la vie courante au Canada, exactement comme nous l'avons indiqué dans ce résumé. Ceci démontre que le Parlement doit rester en contact étroit avec les développements dans ce champ dynamique et que des décisions doivent être prises pour s'assurer que Bell doit retourner

[7] En demandant à la Commission l'approbation d'émissions d'actions la Bell pratiqua une politique de démontrer l'utilisation voulue des fonds qui doivent être réunis.

au Parlement périodiquement pour un autre mandat. Dans sa revue trimestrielle Bell reconnaît l'autorité du Parlement, et cette autorité doit être exercée périodiquement.

5. *Autres aspects du Bill C-104*

Bénéfices pour le Canada

Bell déclare que le revenu reçu pour ses services plus l'investissement du capital requis retourne dans l'économie canadienne de différente façon et donne un important support. Les activités de Bell d'autre part ne donnent pas beaucoup de support ou de stimulant aux concurrents de Bell ou Northern. Ceci serait sans objections sauf en ce qui concerne Bell, un monopole avec un revenu garanti, qui est capable de concurrencer avec d'autres firmes de l'industrie téléphonique qui n'ont pas la chance de profiter des mêmes bénéfices que ceux de la Bell.

Bell déclare que le total d'emplois requis par le complexe Bell-Northern et que l'accroissement des salaires devient un important secteur de l'économie. Accepté, mais pas plus qu'un accroissement égal des salaires payés par leurs concurrents.

Aspects de monopole

Nous avons déjà discuté les activités de la Bell en ce qui concerne les arrangements avec les opérateurs de TV pour l'utilisation des poteaux de la Bell. Ces arrangements sont décrits comme «un exemple excellent de pratique restrictive et illégitime» dans l'éditorial attaché à ce résumé comme Appendice C. Cet éditorial donne les tactiques qui consistent à garder les tarifs de téléphone rural à des compagnies indépendantes de téléphone «dépressées» allant jusqu'au point où les indépendants ont des difficultés à faire des bénéfices.[8]

Il semble à présent que, quand la Bell prend en main une nouvelle compagnie de téléphone qui, avant d'être achetée achetait son équipement de fournisseurs autres que Northern, à partir de ce moment ces fournisseurs ont des difficultés à vendre à ces firmes. Cette situation a poussé le gouvernement de la Nouvelle-Écosse, au moment où la Bell se proposait de prendre la Maritime Telephone and Telegraph Company, à limiter le pouvoir de vote de la Bell dans la Compagnie malgré le fait que la Bell a obtenu la majorité des actions. Les fournisseurs locaux devaient être protégés.

Comme mentionné dans l'introduction de ce résumé, notre confrontation initiale avec l'empire Bell-Northern est due au fait que la Northern, en compétition avec nous, vendait ses produits en-dessous du prix de revient. Ce qui précède sont des exemples de problèmes expérimentés par les concurrents de Bell et Northern. Maintenant la Bell demande le pouvoir de s'engager dans les télécommunications, de reprendre n'importe quelle compagnie, de réunir de larges sommes d'argent et d'avoir une des bases de la juridiction de la Commission éliminée. Tout ceci serait superimposé sur la base de la Bell-Northern, monopole créé par le gouvernement avec un retour garanti sur l'investissement. Sur cette base la Bell pourrait complètement dominer n'importe quel secteur à son choix.

Ceci est vraiment un projet effrayant.

Il est suggéré que votre Comité devrait rechercher et obtenir des représentations de la part de la Commission sur les pratiques restrictives du commerce avant de donner les attendus pour votre recommandation sur le Bill C-104.

Il est aussi suggéré que, en corrélation, des réflexions soient faites quant à la façon, par laquelle Bell devrait être obligée d'opérer avec ses brevets et ses droits de brevet. Les activités des services de recherches de la Bell sont financées de la même façon que ses autres activités, par exemple, fondamentalement par le souscripteur. Le résultat de ces recherches, est préservé uniquement par Bell, malgré le fait qu'en essence, c'est le public qui a financé ces recherches. Par contraste, A.T.T. aux États-Unis est obligé de donner des licenses pour ses brevets à n'importe qui qui en fait la demande. Les frais perçus à ce sujet vont comme il se doit, vers une réduction des tarifs que les souscripteurs devraient payer.

Raison sociale

La compagnie demande de pouvoir de temps en temps—à sa discrétion—utiliser, et être légalement désignée par n'importe qui par les raisons sociales suivantes:

«The Bell Telephone Company of Canada»;

«La Compagnie de Téléphone Bell du Canada»; ou

«Bell Canada».

Cela semble une demande tout à fait honnête que le Parlement devrait accepter. Au-

[8] Nous ne sommes pas étonnés que la Bell ne fait plus de publicité dans le journal en question. Nos ventes à la Northern depuis notre confrontation ne se sont pas accrues non plus. L'on n'est pas étonné en ce qui concerne les parties vocales intéressées qui sont si difficiles à trouver.

trement il est concevable que l'utilisation présente de la raison sociale «Bell Canada» pourrait être embarrassante pour Bell.

Chapitre trois

CONCLUSIONS ET RECOMMANDATIONS

1. (a) Bell devrait être en position de fournir en temps que transporteur commun des services téléphoniques de toutes sortes. A ce sujet, elle devrait être capable d'utiliser toutes sortes de développements en télécommunications et ce à sa discrétion.

(b) Tout autre aspect de télécommunications devrait lui être refusé.

(c) Si l'utilisation des voies d'emplacement Bell est favorable dans d'autres buts de télécommunications l'utilisation devrait être autorisée sous conditions d'arrangements financiers appropriés et sous condition que Bell ne contrôle pas l'entrée ni la sortie des «voies de circulation électroniques» sauf en ce qui concerne ses propres activités.

2. (a) Bell devrait être confinée dans les affaires du téléphone et ne devrait pas être autorisée d'acquérir d'autres compagnies de n'importe quelle sorte.

(b) Northern devrait être prohibée de s'engager dans des activités autres que celles directement relatées à l'industrie du téléphone.

(Si ceci est fait, il ne sera pas nécessaire de s'en référer à la Cour Suprême du Canada pour déterminer si oui ou non, une fois pour toutes, la possession par la Bell d'actions de Northern est légale. Si cela n'est pas fait, une audition devrait avoir lieu immédiatement).

3. Le chemin devrait être pavé pour que la Bell puisse réunir les fonds raisonnables requis de temps en temps, mais dans le but de son industrie de téléphone qui doit être accompli strictement endéans ses pouvoirs corporatifs.

4. Le Parlement doit s'assurer que Bell soit obligé d'apparaître devant lui à intervalles réguliers et beaucoup plus courts que dix ans.

5. (a) La réglementation gouvernementale sur les activités de Bell devrait être durcie pour s'assurer que Bell continue ses activités dans les affaires du téléphone endéans les limites de ses pouvoirs et dans l'intérêt du public, tout en lui laissant en même temps une latitude raisonnable de développement suivant les lignes mentionnées au paragraphe 1 et 2.

(b) La Commission des Transports devrait recevoir un pouvoir suffisant, personnel et financement adéquats pour pouvoir être capable de donner une réglementation effective.

Tout manquement aux recommandations ci-dessus conduira la Bell à être l'instrument choisi dans chaque aspect des télécommunications au Canada. Ce serait inévitable, dû au fait que les voies de communications existantes de la Bell sont établies sur le domaine public (en vertu de ses voies statutaires), dû à ses profits garantis sur le capital investi, dû à sa grande puissance d'achat et dû aux bénéfices de son programme de recherches subventionné. Ainsi armée, Bell pourrait publier ses prix propres et empêcher effectivement la concurrence de la part du secteur privé, et ceci en retour retarderait l'extension des services de télécommunications.

Bell serait virtuellement inattaquable et incontrôlable dans l'intérêt du public. Ce serait un résultat ironique car Bell a été créée en premier lieu par le fait que la réalisation d'un système de transporteur public de services téléphoniques était désirable dans l'intérêt du public.

Industrial Wire & Cable
Co. Limited

Toronto, Ontario, Octobre 1967.

APPENDICE A

INDUSTRIAL WIRE & CABLE CO. LIMITED

Toronto 18, Ontario

Effets du Bill C-104

concernant la
Compagnie de téléphone
Bell du Canada

Par le bill C-104 qui a été proposé au Parlement, la Compagnie de téléphone Bell du Canada demande des modifications radicales à sa charte actuelle qui découle de toute une série de lois spéciales énumérées au préambule du Bill.

Si ce bill est adopté dans sa forme actuelle, il accordera à la compagnie Bell un monopole qui lui permettra, par l'entremise de ses diverses filiales, de faire une concurrence directe aux autres établissements commerciaux, grands et petits. Ces filiales de Bell ne seront soumises à aucune réglementation et pourront tirer avantage des immenses ressources financières que la compagnie Bell a obtenues en grande partie du public par le moyen des tarifs téléphoniques. Il leur serait ainsi possible d'étouffer toute concurrence légitime dans les genres d'affaires que la compagnie Bell voudra entreprendre.

Les dispositions de l'article 8 permettraient à la compagnie Bell d'acquérir les actions ou les autres titres de *toute* compagnie ayant des objectifs *semblables en tout ou en partie* aux siens, ou de toute compagnie engagée dans des recherches ou des développements visant quelque objectif de la compagnie Bell. Bien

que les notes explicatives du bill justifient jusqu'à un certain point le développement d'un puissant secteur de recherche et de développement, on n'indique pas clairement pourquoi il est nécessaire de créer une compagnie distincte à cette fin. En vérité, la compagnie Bell a déjà fait ce travail elle-même. Il est toutefois significatif que les notes explicatives n'offrent aucune raison justifiant la compagnie Bell d'acquérir les actions d'une autre compagnie ayant des objectifs en tout ou en partie semblables aux siens. Mais l'absence de cette explication ne signifie pas qu'il n'existe aucune raison des modifications radicales que l'on demande et il y a lieu d'examiner les points suivants:

La compagnie Bell détient toutes les actions émises de la *Northern Electric Company Limited*, vaste entreprise engagée dans de nombreuses sphères tout à fait étrangères au service du téléphone. La compagnie Bell a acquis ces actions en dépit du fait qu'elle ne peut acheter, comme on le mentionne dans les notes explicatives du bill C-104, les actions d'autres compagnies que si celles-ci possèdent déjà des lignes télégraphiques ou téléphoniques, ou ont le pouvoir ou le droit de s'engager dans la sphère des communications téléphoniques. La charte de la compagnie *Northern* spécifie catégoriquement que celle-ci n'est pas autorisée et n'a pas le droit de faire le commerce d'une compagnie de téléphone ou de construire ou d'exploiter des lignes téléphoniques. La compagnie *Industrial Wire & Cable Limited* qui souffre de la concurrence déloyale que la compagnie Bell lui fait par l'entremise de la *Northern* a soulevé ce point dans une demande qu'elle a présentée à la Commission des Transports du Canada. La Commission décida que deux fils (une paire de conducteurs) de 19,000 pieds de longueur appartenant à la *Northern*, et inclus dans un câble à multiples conducteurs de la compagnie Bell, dont le coût avait été de $1,000 lorsqu'elle les a achetés *de la compagnie Bell elle-même* (représentant environ 0.000005 p. 100 du total de l'actif de la *Northern* à la fin de son exercice financier de 1965) et qui sans les appareils de transmission et de réception (qui sont la propriété de la compagnie Bell) sont incapables de transmettre un message téléphonique, constituent une ligne de communications téléphoniques. Fait curieux, la Commission jugea que ces fils constituaient une ligne de communications téléphoniques et étaient la propriété de la *Northern*, bien que celle-ci ne les exploitait pas, de sorte que la compagnie Bell avait le droit d'acheter les actions de la Northern.

La compagnie *Industrial Wire* a demandé la permission de faire appel de cette décision de la Commission des Transports à la Cour suprême du Canada. Une telle permission peut être accordée par un juge de la Cour mais seulement s'il s'agit d'une question de droit ou de juridiction. Cette demande fut rejetée sans commentaires, probablement pour la raison que la décision portait aussi sur des questions de fait, ce qui interdisait au juge d'accorder le droit d'appel. La compagnie *Industrial Wire* demanda alors au Cabinet de renvoyer la cause à la Cour suprême ou, comme alternative, de rescinder la décision de la Commission et d'ordonner à la Compagnie Bell d'acheter l'entreprise et les avoirs de la *Northern*. Cette demande fut rejetée, sans commentaires également.

La compagnie Bell a admis qu'elle viole les dispositions de sa charte concernant le maintien de ses fils à certaines hauteurs désignées et elle demande maintenant au Parlement d'excuser et de légaliser cette action. Il y a quelques années, elle avait également violé sa charte relativement aux communications sans fil, mais en 1948, elle put obtenir l'adoption d'une loi édictant que «la compagnie possède et a toujours eu le droit d'exploiter et de posséder des systèmes de téléphone sans fil ou de radio-téléphone ...» La compagnie Bell demande maintenant au Parlement de sanctionner sa possession des actions de la *Northern*, et il est difficile de la blâmer de vouloir renforcer ses droits de propriété de la *Northern*, car il est évidemment difficile d'imaginer que deux petits fils de cuivre pourront porter indéfiniment un tel fardeau. Nous soutenons que ceci explique en grande partie la demande des pouvoirs énumérés à l'article 8.

En outre et d'une importance potentielle égale, est la demande que la compagnie Bell fait du droit d'acquérir d'autres compagnies qui, à leur tour, pourraient constituer ou acquérir des filiales de toute nature qui permettraient ainsi à la compagnie Bell d'entreprendre tous les genres d'affaires imaginables. En réalité, la *Northern* a déjà des filiales qui font un commerce tout à fait étranger à celui du téléphone. Les subsidiaires de ce genre ne sont soumises à aucune réglementation et si elles devenaient déficitaires, il pourrait arriver que les abonnés du téléphone soient appelés à subventionner ces opérations improductives. Mais qu'elles soient profitables ou non, pourquoi permettrait-on à la compagnie Bell de faire concurrence aux autres dans des sphères tout à fait étrangères au téléphone dont la compagnie Bell exerce le monopole?

Pour toutes ces raisons, nous croyons sincèrement que la compagnie Bell devrait être strictement limitée aux buts et aux fins mentionnés dans sa loi spéciale et que celle-ci ne devrait pas être modifiée à cet égard; en conséquence, l'article 8 du bill ne devrait pas être adopté. En outre, nous croyons sincère-

ment que la question extrêmement importante de la légalité de la possession des actions de la *Northern* par la compagnie Bell devrait être examinée par la Cour suprême du Canada.

Le président,

Industrial Wire & Cable Co. Limited,
D. Zimmerman.

APPENDICE B

Vous croyez avoir cette pièce en stock!

Il eut été si facile d'en avoir la certitude grâce à la formule «super-marché» de Northern Electric. Les 15,000 articles que nous avons en stock sont autant de réponses à vos problèmes d'approvisionnement. Qu'il s'agisse de fils et câbles, de matériel de câblage ou d'éclairage, de lampes, d'appareillage d'énergie ou de coupure, d'outillage et de matériel électrique, nous pouvons constamment répondre à vos besoins.

Il vous suffit de passer un coup de fil à

NORTHERN ELECTRIC

Le Monde de l'électricité—20 mars 1967.

APPENDICE C

(Éditorial publié dans le numéro de mars 1967, du *Canadian Telephone and Cable Television Journal*).

POINT DE VUE DES ÉDITEURS...

Il faut que la libre entreprise soit vraiment libre

Même dans un pays où la libre entreprise est le principe reconnu d'une saine économie, il faut lutter constamment pour assurer la libre concurrence des entreprises commerciales, pour encourager les nouvelles initiatives, les individus et les industries qui ont des idées progressives sans qu'ils soient entravés par le contrôle administratif, ou ce qui est encore pire, par les actes de corporations privilégiées qui jouissent de concessions spéciales de l'État et exercent leurs opérations comme si elles découlaient de «droit divin».

On voit un excellent exemple des pratiques déloyales et restrictives d'une «corporation privée» dans les arrangements de «relocation» de la compagnie Bell du Canada à l'égard des systèmes de télévision par câble qui ont leurs opérations dans des endroits desservis par la compagnie Bell. Ces systèmes de télévision par câbles ont pour but de fournir un bon service de télévision aux diverses communautés. Ils offrent un excellent exemple du fonctionnement de la libre entreprise. Ils ne demandent aucun privilège ou droit spécial. Ils acceptent les conditions de concurrence d'un marché extrêmement compétitf. Ils constituent un développement important dans la sphère des communications électroniques.

Toutefois, la compagnie Bell impose de rigides conditions de «relocation» aux systèmes de télévision par câble qui offrent leurs importants services aux communautés. Le système de télévision par câble doit payer à la compagnie Bell le coût entier de la pose du câble principal et des lignes de distribution. Ce paiement doit être fait d'avance ou dès l'achèvement du travail à tant par pied de câble, ce qui représente un investissement important pour le système de télévision par câble. La compagnie Bell «reloue» ensuite cette installation au système de télévision par câble à tant du pied de longueur. D'après cet arrangement, le système ne possède jamais rien, bien qu'il ait payé le prix fort de l'installation et la compagnie Bell se trouve dans la situation enviable du propriétaire bailleur qui pourrait éventuellement tout posséder. Tout cela en dépit du fait que la compagnie n'a obtenu du gouvernement que la concession territoriale spéciale du service téléphonique.

Or, la compagnie Bell demande maintenant au gouvernement du Canada de modifier sa charte de façon à lui permettre d'étendre la sphère de ses opérations et de s'engager dans un grand nombre de modes de transmission électronique dont la limite est imprévisible. Cela équivaudrait presque à lui passer le droit de monnayer et à lui permettre d'imprimer des billets à son gré, tout en lui fournissant les gardes nécessaires à la protection de ses opérations.

Franchement, nous jugeons que la Compagnie Bell abuse ainsi grossièrement du privilège qui lui a été accordé de fournir le service téléphonique aux villes et aux villages. Nous admettons qu'elle fournit un service raisonnable dans la plupart des communautés qu'elle dessert, mais non supérieur à celui que fournissent 95 p. 100 des autres systèmes téléphoniques du pays.

La compagnie Bell est la seule compagnie canadienne de téléphone qui ait obtenu une charte du gouvernement fédéral. Toutes les autres compagnies de téléphone relèvent des autorités provinciales. Ceci est en soi éminemment injuste à l'égard des compagnies indépendantes puisque la compagnie Bell peut envahir leur teritoire et se trouve au-dessus des lois, agissant d'après son propre «droit divin». Au cours des années, ce n'est qu'après des luttes incessantes que les compagnies indépendantes ont pu obtenir une part équitable des tarifs ou en arriver à des arrangements satisfaisants avec la compagnie Bell. Les opérations hautement rémunératrices de la compagnie Bell dans les agglomérations urbaines ou métropolitaines subventionnent son service rural et lui fournissent les fonds voulus pour l'accaparement occasionnel des systèmes indépendants. Son tarif

rural surbaissé oblige les indépendants à réduire leurs tarifs ruraux au point où ils ne peuvent que difficilement obtenir un rendement suffisant de leurs investissements ou même continuer leurs opérations.

Maintenant, voici que l'entreprise géante de la compagnie Bell jette des regards de convoitise dans d'autres directions. Elle demande une nouvelle charte qui lui permettra d'étendre ses opérations. Où tout cela finira-t-il? En ce moment, nous donnons un avertissement à cette compagnie. Si son importance et sa puissance lui permettent de restreindre le développement des autres entreprises, le jour viendra où ses propres opérations pourraient bien être soumises à des contrôles et à des restrictions considérables afin de permettre à la libre entreprise de s'exercer sur une base de concurrence raisonnable, comme il y a lieu de le désirer au Canada.

Nous nous opposons à ce que le gouvernement accorde à la compagnie Bell la nouvelle charte qu'elle demande. En toute équité pour les autres compagnies de téléphone, nous disons que la compagnie Bell devrait plutôt renoncer à sa charte actuelle et se placer sous le contrôle de chacune des deux provinces (Ontario et Québec) où elle exerce ses opérations, exactement sur la même base que tous les autres systèmes de téléphone canadiens.

APPENDICE A-7

TR SERVICES LIMITED
Toronto 7, Canada

Le 30 octobre 1967

M. G. D. Zimmerman président,
Industrial Wire and Cable Co. Ltd.,
Essex Road,
Toronto 18, Ontario.

Cher monsieur Zimmerman,

A la suite de notre conversation par téléphone avec M. H. S. Rogers, nous avons communiqué avec plusieurs compagnies qui ont promis de présenter de nouveaux arguments relativement à l'expansion de la Compagnie de téléphone Bell dans la sphère de la recherche et de la fabrication par l'entremise de sa filiale, la *Northern Electric Company*, qui n'a aucune relation avec les services ordinaires de communications.

Depuis des années, la compagnie de téléphone fournit des systèmes complètement séparés et indépendants d'intercommunications, d'appels personnels, de boutons d'appel et de haut-parleurs. Dans certains cas, par exemple pour le système «Magnaphone», l'équipement a été étudié et construit par la *Northern Electric Company* et subséquemment fourni et installé par la Compagnie de téléphone.

Ces systèmes sont installés sur une base mensuelle, à un taux mensuel nominal, *sans* aucune garantie quant à la durée de l'arrangement ou même sans la formalité d'un bail. Le tarif d'installation est minime, sans égard au nombre des appareils, à la pose de câbles dispendieux et au coût élevé de la main-d'œuvre.

Si l'on tient compte du coût des études techniques, de l'outillage, des matériaux, de la main-d'œuvre, ainsi que des frais généraux de la fabrication, de l'administration, de la vente, de l'entreposage, de l'intérêt et des autres dépenses accessoires, il faut bien que ces frais soient récupérés de quelque façon.

Sans aucun amortissement raisonnable des frais précités et vu le loyer mensuel très modique, sans aucun compte facturé pour l'installation, la main-d'œuvre et la pose des câbles, qui paie le coût de ces installations non rentables? Dans quelques cas, on a mis fin à ces services moins de six mois après leur installation. Nous en connaissons quelques-uns. Et combien d'autres peuvent avoir eu lieu? Les abonnés réguliers du téléphone seront-ils appelés bien longtemps à défrayer le coût de ces installations?

Tout récemment, la Compagnie de téléphone s'est introduite dans la sphère éducative. La télévision éducative est un autre secteur où il y a des frais d'études techniques, d'outillage, de matériaux, de main-d'œuvre des frais généraux et accessoires qu'il faut payer. Encore là, qui défraie ces éléments du coût? C'est l'abonné du service de téléphone ordinaire.

Depuis que notre compagnie est venue s'établir au Canada, nous avons constaté, et ce qui est encore plus important, les entreprises commerciales et industrielles, grandes et petites, ont constaté l'attitude négative de la Compagnie de téléphone envers les compagnies privées d'équipement de communications.

Par exemple, les conduits des nouveaux édifices sont «obstrués» par la Compagnie de téléphone, de sorte qu'il ne reste plus d'es-

pace pour l'insertion d'un seul câble afin de répondre aux besoins éventuels du propriétaire ou du locataire.

Les architectes et les ingénieurs incluent dans les plans des nouveaux édifices des conduits suffisants pour répondre aux besoins du propriétaire ou des locataires en fait de services électriques, téléphoniques, de télétype, de systèmes d'appel et de boutons et de sonnettes, d'intercommunications, etc.

Ces conduits sont achetés et payés par le propriétaire de l'édifice qui en a l'entière propriété.

Toutefois, si le propriétaire ou un locataire veut une installation de fils d'intercommunications, d'appels, de télétype, ou installations de faible voltage, *autres que l'équipement fourni par la Compagnie de téléphone:*

(i) les conduits sont déjà entièrement remplis;

(ii) la Compagnie de téléphone avertit l'abonné «que si d'autres câbles sont installés dans *ses* conduits, elle en retirera ses câbles qui seront ensuite posés sur les murs».

Cette attitude a été prise dans le cas de l'édifice de la *Vickers Sperry Company of Canada* et de l'édifice de bureaux de la compagnie BP. En outre, une visite de presque tous les édifices de bureaux confirmera cet état de choses.

Cette «obstruction» des conduits n'est-elle pas une forme de *restriction des pratiques commerciales*? Lorsque les conduits sont remplis à leur pleine capacité, qui doit payer les frais d'installation des câbles additionnels et de la main-d'œuvre? De quel droit la Compagnie de téléphone *dicte-t-elle* l'utilisation des conduits d'un édifice dont elle n'est pas la propriétaire?

Depuis des années, notre compagnie et nos abonnés ont demandé à la Compagnie de téléphone des lignes de raccordement ou des lignes pour l'installation d'équipement dans des édifices adjacents ou plus éloignés afin de répondre aux besoins de l'expansion. Ces lignes de raccordement ont été catégoriquement refusées par la Compagnie de téléphone aux entreprises commerciales suivantes: La Commission hydroélectrique de North-York (qui a dû construire ses propres lignes), *Sparling Tank Limited, Unique Crests and Athletic Supplies, Anderson Pontiac Buick Limited, J.C. Allen Limited.* En raison de cette attitude négative et de ce refus, ces établissements ont été obligés, à un coût élevé dans certains cas, à installer leurs propres câbles, avec la coopération des compagnies de télégraphe du C.-P. et du C.-N. Elles ont dû faire leurs propres installations des moyens de communications nécessaires à leurs opérations.

Toutefois, un grand nombre de compagnies ne veulent pas faire ces dépenses d'investissement. Pourquoi les feraient-elles? Sans cette attitude négative, la Compagnie de téléphone pourrait fournir et installer les lignes de raccordement, mais elle ne le fait qu'à condition d'employer son propre équipement. Voici quelques-unes de ces compagnies: *The Ports of Call, Marvic Press Limited, Art and Design Studio Ltd., Dominion Bridge, Honeywell Controls Limited, Ford Motor Company of Canada Limited, Canada Iron Foundries Limited, Contractors Machinery Limited, Automotive Hardware Limited, Dow Corning Silicones Limited, Rumble Motors Limited, Connecticut Chemical Limited.* Ces compagnies ont dû accepter un service insuffisant à leurs besoins de communications à cause du refus péremptoire de la Compagnie de téléphone de fournir des lignes de raccordement, bien qu'elles jugent la chose à leur avantage. Est-ce là une autre forme de pratique restrictive du commerce?

La musique de fond est maintenant utilisée par les établissements industriels et commerciaux. Des milliers de dollars ont été investis depuis quelques années pour l'équipement de studios centraux. L'un de nos concurrents a investi des sommes encore beaucoup plus considérables que nous. Chaque année, ce secteur de notre entreprise fait des progrès. Si la Compagnie de téléphone décidait d'envahir ce secteur lucratif, comme elle l'a fait dans plusieurs autres sphères étrangères à son commerce, qu'est-ce qui l'empêcherait de nous refuser l'emploi de ses lignes reliant nos studios à nos abonnés?

Nous vous rappellerons qu'il y a quelques années, la Compagnie de téléphone ne fournissait pas le service de télétype à ses abonnés. Aujourd'hui elle est devenue l'un des principaux concurrents des deux principales entreprises de ce genre, qui n'ont aucun rapport avec sa charte d'entrepreneur de communications.

Pour terminer, nous ajouterons que la Compagnie de téléphone prêche le service de la clientèle, mais ne le pratique pas. Elle prêche les taux économiques, mais le sont-ils? Elle professe servir le public, tandis qu'elle se livre aux pratiques restrictives du commerce.

La Compagnie de téléphone a obtenu une charte du gouvernement à son titre de transporteur public. Mais elle a empiété continuellement et de plus en plus sur le marché des communications privées.

Nous le demandons encore une fois, qui paie le coût croissant de la recherche de la Compagnie Bell dans des sphères étrangères à ses fonctions?

Votre tout dévoué,

Le gérant des ventes industrielles de

TR Services Limited
V. H. TALBOTT.

CHAMBRE DES COMMUNES

Deuxième session de la vingt-septième législature

1967

COMITÉ PERMANENT

DES

TRANSPORTS ET DES COMMUNICATIONS

PROCÈS-VERBAUX ET TÉMOIGNAGES

Fascicule 5

SÉANCE DU MERCREDI 1er NOVEMBRE 1967

ALISTAIR FRASER,

Bill C-164,

Loi concernant la Compagnie de Téléphone Bell du Canada.

TÉMOINS:

Représentant la Fédération canadienne des maires et des municipalités: M. Lovell C. Carroll, c.r., avocat; M. Henry A. Laviess, directeur exécutif; *Représentant l'Association des maires et préfets de l'Ontario:* M. J. Palmer Kent, c.r., avocat; le maire Lester Cooke, de Barrie; le maire William Dennison, de Toronto; le préfet Roger Prévost, de Plantagenet-Nord; le maire Garnet Newkirk, de Chatham (Ont.).

EDGAR DUBOURSIT, M.S.R.C.
IMPRIMEUR DE LA REINE ET CONTRÔLEUR DE LA PAPETERIE
OTTAWA, 1967

RAPPORT OFFICIEL DES PROCÈS-VERBAUX ET TÉMOIGNAGES

La présente édition contient les délibérations en français ou une traduction française de l'anglais.

Le public peut se procurer des exemplaires ou des séries complètes en s'abonnant auprès de l'Imprimeur de la Reine. Le prix varie selon le Comité.

Traduit au bureau de la Traduction générale, Secrétariat d'État.

Le greffier de la Chambre,
ALISTAIR FRASER.

CHAMBRE DES COMMUNES

Deuxième session de la vingt-septième législature

1967

COMITÉ PERMANENT

DES

TRANSPORTS ET DES COMMUNICATIONS

Président: M. JOSEPH MACALUSO

PROCÈS-VERBAUX ET TÉMOIGNAGES

Fascicule 5

SÉANCE DU MARDI 7 NOVEMBRE 1967

Bill C-104,

Loi concernant la Compagnie de Téléphone Bell du Canada.

TÉMOINS:

Représentant la Fédération canadienne des maires et des municipalités: M. Lovell C. Carroll, c.r., avocat; M. Henry A. Lawless, directeur exécutif; *Représentant l'Association des maires et préfets de l'Ontario:* M. J. Palmer Kent, c.r., avocat; le maire Lester Cooke, de Barrie; le maire William Dennison, de Toronto; le préfet Roger Prévost, de Plantagenet-Nord; le maire Garnet Newkirk, de Chatham (Ont.).

ROGER DUHAMEL, M.S.R.C.
IMPRIMEUR DE LA REINE ET CONTRÔLEUR DE LA PAPETERIE
OTTAWA, 1967
27208—1

COMITÉ PERMANENT DES TRANSPORTS ET DES COMMUNICATIONS

Président: M. Joseph Macaluso

Vice-président: M. H. Pit Lessard

et messieurs

Allmand	Émard	Orlikow
Andras	Horner (*Acadia*)	Pascoe
Bell (*Saint-Jean-Albert*)	Howe (*Wellington-Huron*)	Rideout Mme
Byrne	Jamieson	Rock
Cantelon	Leboe	Saltsman
Chatwood	McWilliam	Sherman
Deachman	Nowlan	Southam
		Stafford—(24).

(Quorum 13)

Le secrétaire du Comité,
R. V. Virr.

ORDRE DE RENVOI

Le VENDREDI 3 novembre 1967

Il est ordonné,—Que le nom de M. Saltsman soit substitué à celui de M. Schreyer sur la liste des membres du comité permanent des transports et des communications.

Attesté.

Le Greffier de la Chambre des communes,
ALISTAIR FRASER.

[*Traduction*]

PROCÈS-VERBAL

Le MARDI 7 novembre 1967
(8)

Le Comité permanent des transports et des communications se réunit aujourd'hui à 9 h. 45 du matin, sous la présidence de M. Macaluso.

Présents: Mme Rideout et MM. Allmand, Andras, Bell (*Saint-Jean-Albert*), Byrne, Cantelon, Chatwood, Deachman, Lessard, Macaluso, Orlikow, Pascoe, Rock, Saltsman, Sherman, Southam, Stafford (17).

Autre député présent: M. Groos.

Aussi présents: Représentant la Fédération canadienne des maires et des municipalités: M. Lovell C. Carroll, c.r., avocat; M. Henry A. Lawless, directeur exécutif;

Représentant l'Association des maires et préfets de l'Ontario: M. J. Palmer Kent, c.r., avocat; le maire Lester Cooke, de Barrie; le maire William Dennison, de Toronto; le préfet Roger Prevost, de Plantagenet-Nord; le maire Garnet Newkirk, de Chatham (Ont.).

Le Comité reprend l'étude du bill C-104.

Sur la motion de M. Cantelon, appuyé par M. Byrne,

Il est décidé—Que M. Lessard soit réélu vice-président du Comité.

M. Lovell Carroll présente un sommaire verbal du mémoire au nom de la Fédération canadienne des maires et des municipalités. Puis, lui-même et M. Lawless répondent aux questions des membres.

Au nom de l'Association des maires et des préfets de l'Ontario, M. Kent donne lecture de son mémoire. Les autres représentants font des déclarations supplémentaires, puis ils sont interrogés à cet égard.

Sur la motion de M. Bell (*Saint-Jean-Albert*), appuyée par M. Chatwood,

Il est décidé—Que le mémoire de la Fédération canadienne des maires et des municipalités soit publié en appendice au compte rendu des délibérations et des témoignages d'aujourd'hui (*voir l'Appendice A-8*).

A midi et cinq, le Comité s'ajourne jusqu'à nouvelle convocation du président.

Le secrétaire du Comité,
R. V. Virr.

TÉMOIGNAGES

(Enregistrement électronique)

Le mardi 7 novembre 1967

• (9:50 a.m.)

Le président: Madame Rideout, messieurs, avant de reprendre l'étude du bill C-104, quelqu'un voudrait-il présenter une motion afin de réélire M. Lessard au poste de vice-président du Comité? La réélection du vice-président est une formalité nécessaire à l'occasion.

M. Cantelon: Monsieur le président, j'ai toujours eu l'honneur de proposer le nom de M. Lessard et j'en fais de nouveau la proposition.

Le président: Je le savais, monsieur Cantelon, et j'attendais votre motion.

M. Byrne: J'appuie la motion.

La motion est adoptée.

Le président: Nous allons étudier ce matin un mémoire présenté par la Fédération canadienne des maires et des municipalités sur ce qui est maintenant le bill C-104 et qui était autrefois le bill C-239. Nous avons parmi nous M. Lovell C. Carroll, Q.C., avocat, et M. Henry Lawless, directeur exécutif.

Avant d'entendre la lecture du mémoire, j'aimerais à signaler aux membres du Comité que nous étudions actuellement la question des experts-conseils. Nous avons reçu une lettre d'une société d'experts-conseils offrant ses services; la question sera étudiée par le sous-comité du programme et de la procédure.

Monsieur Carroll, nous allons maintenant entendre votre mémoire.

M. Lovell C. Carroll (avocat de la Fédération canadienne des maires et des municipalités): Monsieur le président, mesdames et messieurs, selon la Fédération canadienne des maires et des municipalités, il s'agit d'un mémoire et ce sera un très bref mémoire.

Lorsque la Compagnie Bell a cherché, au moyen du bill dont le Comité est saisi, d'élargir ses pouvoirs, les municipalités que je représente se sont émues de crainte qu'elles ne fussent lésées dans leurs droits.

L'article 378 de la loi sur les chemins de fer accorde d'importants pouvoirs à la Compagnie de téléphone Bell du Canada, ainsi qu'aux municipalités. Il ne fait que mentionner les lignes télégraphiques et téléphoniques. Il ne mentionne pas le mot «télécommunications». En revanche, la Compagnie de téléphone Bell du Canada a cherché, au moyen du bill C-239, maintenant le bill C-104, à étendre ses pouvoirs non seulement aux fils téléphoniques et télégraphiques, mais aux télécommunications, et le but unique de notre amendement est de modifier l'article 11 du bill C-104 en substituant au mot «éprouver», à la fin de l'article, ce qui suit:

> «ainsi; et l'article 378 (sauf le paragraphe 1) de la Loi sur les chemins de fer s'appliquera à la Compagnie en ce qui a trait à sa ou ses lignes de télécommunication».

C'est-à-dire que dès que l'amendement aura été adopté...

Une voix: S'il l'est.

M. Carroll: S'il est adopté—vous excuserez l'avocat de son optimisme, mais la Compagnie de téléphone Bell a accepté cet amendement.

Le président: Mais cela ne signifie pas nécessairement que l'amendement va être approuvé, n'est-ce pas, monsieur Carroll?

M. Carroll: Non. Mais s'il est adopté, cela signifie que tous les pouvoirs de la compagnie Bell et les pouvoirs et droits des municipalités en vertu de l'article 378 de la loi sur les chemins de fer s'étendront non seulement aux lignes télégraphiques et téléphoniques, mais aux lignes de télécommunications. Voilà tout ce que j'ai à dire à ce sujet.

Or, après avoir reçu des instructions à cet égard, j'ai été prié d'écrire une opinion que j'ai remise à la Fédération canadienne des maires et des municipalités, et je n'ai été autorisé que ce matin à présenter à la Commission les considérations que renferme ma lettre. La Fédération canadienne des maires et des municipalités m'a maintenant chargé d'invoquer un autre argument au sujet de l'article 4 du bill dont le Comité est saisi au sujet de l'abrogation de l'article 2 du chapitre

39 du Statut de 1957, afin de permettre à la compagnie Bell d'émettre son capital-actions sans être tenue d'obtenir l'approbation de la Commission des transports du Canada que prévoit actuellement la loi.

Maintenant, j'aimerais à formuler quelques observations à ce sujet. Jusqu'en mai 1966, la Commission a autorisé un certain niveau de gains exprimé en dollars par action. En mai 1966, la Commission a modifié la base du règlement et stipulé qu'un tarif produisant un rendement de 6.2 à 6.6 p. 100 sur le total des investissements de capitaux était juste et raisonnable. Lorsque la base était de $2.43 par action, de 1958 à 1966, le prix auquel chaque action était émise était d'intérêt primordial aux abonnés du téléphone. Maintenant que le niveau des gains est fonction du total des investissements de capitaux, le prix à l'émission ne revêt guère d'importance. Si les actions sont émises à un prix trop bas comparativement aux émissions précédentes, la moyenne des investissements de capitaux est moins élevée et, vu que le rendement autorisé se fonde sur le total des investissements de capitaux, le revenu par action peut être plus bas, mais le tarif acquitté par les abonnés n'en sera pas touché, car il se fonde sur le rendement autorisé sur le total des investissements de capitaux. Quoi qu'il en soit, si la compagnie Bell émettait beaucoup d'actions en faveur du public ou de ses propres employés à des prix plus bas qu'elle n'aurait pu obtenir compte tenu de toutes les circonstances et qu'il en découle un rendement plus bas par action, bien que la compagnie Bell réalise le même rendement autorisé sur le total des investissements de capitaux, il se peut que la baisse des recettes par action puisse provoquer une baisse du prix du marché de l'émission et cela, à la longue, pourrait porter les frais de financement à un niveau plus élevé qu'il en aurait été autrement et la compagnie Bell à réclamer un rendement plus élevé qui exigerait la majoration du tarif du service téléphonique. Il semble également que les conditions d'émission de toutes les actions privilégiées devraient aussi être assujetties à l'approbation de la Commission. Aucune loi fédérale sur les valeurs ne réglemente l'émission de valeurs par la compagnie Bell. Je suis donc d'avis que l'article 4 du bill C-104 devrait être contesté, ce que je fais effectivement.

Le président: Monsieur Carroll, lorsque vous dites «contesté» voulez-vous dire qu'à votre avis cela ne devrait pas être accordé.

M. Carroll: Oui. On ne devrait pas autoriser la Compagnie à émettre des actions sans l'approbation de la Commission des transports. Puis-je ajouter que je représente les municipalités depuis 1950 dans ces causes et que c'est là mon avis fondé sur mon expérience au cours de ces années.

Le président: Merci, monsieur Carroll. On peut maintenant interroger les témoins.

M. Bell (Saint-Jean-Albert): Pour tirer les choses au clair, nous avons aussi, bien que nous n'en ayons pas encore été saisis officiellement, le mémoire de l'Association des maires et préfets de l'Ontario.

Le président: Ses représentants témoigneront immédiatement après ceux de la Fédération canadienne des maires et des municipalités.

M. Bell (Saint-Jean-Albert): Je le répète, je voulais simplement tirer les choses au clair. Vu que la deuxième objection que vous avez fait valoir est presque identique à celle que l'Association soulève dans son mémoire, avez-vous communiqué ensemble?

M. Carroll: Sauf erreur, lorsque j'ai communiqué mon opinion à la Fédération canadienne des maires et des municipalités, cette dernière en a probablement fait part à l'autre fédération qui en a tenu compte dans la préparation de son propre mémoire. Je crois que c'est ce qui s'est produit.

M. Bell (Saint-Jean-Albert): En d'autres termes, vous n'êtes pas d'avis que les administrateurs et les actionnaires agiraient nécessairement de la bonne façon.

M. Carroll: Cela ne me préoccupe pas, car il est difficile de confier uniquement une telle tâche à un conseil quelconque. Ce qui m'inquiète c'est la possibilité que la valeur de ces actions soit fixée à un chiffre inférieur à celui du marché entraînant la dilution du capital; or même si la compagnie continue de réaliser sur le capital investi le taux de rendement fixé par la Commission, les recettes par action pourraient baisser au point où le portefeuilliste ordinaire peu averti s'imaginerait peut-être que le prix est moins attrayant. Cela pourrait entraîner une baisse du marché et causer des difficultés financières à la compagnie Bell.

Autre chose: avant la présentation de ce projet de loi, les lois qui visaient la Compagnie de téléphone Bell prévoyaient qu'une fois le prix des actions fixé par la Commission, le prix auquel elles étaient émises était validé et il ne pouvait plus faire l'objet d'une contestation. Cette protection n'existera plus et je m'étonne fort qu'on ait réclamé ce droit.

• (10:00 p.m.)

M. Bell (Saint-Jean-Albert): Mais vous êtes toujours à la merci du marché; vous prétendez que la Commission des transports devrait aussi se prononcer sur de telles décisions quel que soit l'avis des administrateurs et des actionnaires.

Je vais poser une question, monsieur le président. M. Carroll a préconisé d'abord que le mot «télécommunications» soit ajouté à cet amendement. Approuvez-vous ce privilège supplémentaire qu'on demande en ce qui concerne les télécommunications...

M. Carroll: Non.

M. Bell (Saint-Jean-Albert): ... ou bien estimez-vous que cet amendement doit s'appliquer dans les deux cas?

M. Carroll: Oui; je ne suis pas autorisé à intervenir dans l'autre cas.

Le président: Monsieur Groos.

M. Groos: Je crois comprendre ce que vous avez dit, mais il serait peut-être utile, à mon avis, que vous répétiez ces observations.

Une voix: Bonne idée.

M. Groos: Vous avez dit que cette disposition devrait être abrogée parce qu'il se produirait un effet cumulatif qui ferait baisser la valeur des actions si elles étaient émises au-dessous du pair, vu que le rendement se fonde maintenant sur le total des capitaux investis.

M. Carroll: Eh bien, pour parler franchement, jusqu'en 1966 la Commission a fixé les recettes de la compagnie Bell à $2.43 par action. Par conséquent si elle avait émis plus d'actions qu'il n'était nécessaire, le capital en aurait été dilué et ce sont les actionnaires qui en auraient fait les frais. Il était donc logique que la permission de la Commission fut requise dans un tel cas. Elle déterminait si, en fait, les actions avaient été émises à un prix convenable comparativement aux prix et aux conditions du marché et ainsi de suite.

Depuis 1966, la Commission a modifié la méthode de calculer le rendement; il s'agit maintenant d'un rendement variant entre 6.2 et 6.6 p. 100 sur le total des investissements de capitaux. Il semble donc qu'il importe peu qu'il y ait dilution des actions, car dans ce cas la compagnie Bell ne serait pas autorisée à réaliser plus que le maximum de 6.6 p. 100 sur ses investissements de capitaux; le nombre d'actions émises ne ferait aucune différence. Cependant, la dilution des actions, sans modifier le rendement sur l'ensemble des investissements de capitaux, pourrait provoquer l'émission d'un nombre d'actions plus considérable que celui qui serait nécessaire. Le public s'imaginerait peut-être alors que les recettes par action diminuent parce qu'il y aurait plus d'actions pour diluer la part de propriété. Si le public constatait que la cote des actions de la compagnie Bell baissait, il supposerait que les recettes de la compagnie n'étaient pas suffisantes et il ne serait disposé qu'à payer un prix moindre pour les actions mises sur le marché.

Or, s'il en était ainsi, la compagnie Bell pourrait éprouver des difficultés financières. Vous n'ignorez pas que depuis bien des années, elle a accordé aux actionnaires actuels des droits d'achat d'actions. Peut-être les actionnaires estimeraient-ils que même si les recettes de la compagnie Bell comparativement aux capitaux investis demeurent constantes, ces recettes par action diminuaient à cause de la dilution du capital et que les actions devraient se vendre à un prix moindre. Cela pourrait faire baisser le prix du marché et, par conséquent, les recettes de la compagnie Bell, c'est-à-dire les recettes provenant de la vente des droits.

M. Groos: Il semble que vous vous soyez entendus avec la compagnie Bell au sujet du premier amendement que vous proposez.

M. Carroll: Le premier amendement, oui.

M. Groos: Avez-vous discuté avec la compagnie Bell la proposition que vous avez formulée?

M. Carroll: Non, j'ai communiqué avec la compagnie Bell à ce sujet, mais je n'avais été autorisé qu'à présenter le second point lorsque j'ai été convoqué devant le comité.

Le président: Pour faire suite aux observations de M. Gross, il me semble étrange qu'un mémoire destiné au Comité ait d'abord été communiqué à la compagnie Bell, c'est-à-dire à l'autre partie au litige. Le Comité a pour pratique—et peut-être y aurait-il lieu de le consigner au compte rendu—que dès qu'un mémoire est transmis au Comité, il est tenu pour confidentiel et n'est pas communiqué au public. Dans le cas qui nous intéresse, ce n'est pas si important, mais c'est une question de procédure et de pratique. Nous avons pour ligne de conduite de ne pas divulguer les

mémoires transmis au Comité jusqu'à ce que le témoin les lui ait présentés. J'espère qu'à l'avenir il en sera ainsi de tous les mémoires; sinon, nous ne pourrons maintenir notre pratique d'après laquelle ils sont tenus pour confidentiels jusqu'à ce qu'ils aient été présentés par les témoins eux-mêmes. Nous estimons qu'on a agi étrangement dans ce cas.

M. Cantelon: J'ai une question supplémentaire à cet égard. Je me demande pourquoi la compagnie Bell adopterait une politique qui lui causerait des ennuis financiers.

M. Carroll: Au cours des nombreuses années où je me suis appliqué à contester les demandes de la compagnie Bell, je me suis souvent demandé pourquoi on faisait certaines choses. L'une des principales raisons pour lesquelles la compagnie Bell demande cela, j'imagine, c'est à cause du facteur temps. Il faut du temps pour préparer un mémoire à l'intention de la Commission afin d'obtenir l'autorisation de vendre des actions—il se peut qu'on ne puisse pas profiter d'un marché favorable et ainsi de suite—et la compagnie estime que maintenant que le rendement permissible est fixé à 6.6 p. 100 du capital investi, peu importe le nombre d'actions émises. Tout ce que je signale au Comité, c'est que même si c'est vrai, cela peut provoquer une diminution des recettes par action qui pourrait porter préjudice à l'opinion que le public se fait des actions et à en faire baisser le cours.

M. Cantelon: Je comprends très bien, mais vous dites que cette ligne de conduite pourrait, en définitive, causer des difficultés financières à la compagnie. Alors pourquoi le conseil d'administration et la direction de la compagnie suivraient-ils une ligne de conduite qui pourrait leur causer de telles difficultés? Je ne vois pas quel avantage la compagnie Bell pourrait tirer de la baisse du prix de ses actions.

M. Carroll: Je ne veux pas dire qu'elle agirait ainsi de propos délibéré, mais le comportement du marché est tel—et il devient de plus en plus flou—qu'à mon avis c'est ce qui se produirait.

M. Southam: Monsieur le président, puis-je poser une question supplémentaire à M. Cantelon?

Le président: Eh bien, nous avons déjà eu trois questions supplémentaires, monsieur Southam; je vous autorise à en poser une, mais nous n'avons pas pour pratique de permettre trop de questions supplémentaires.

M. Southam: Elle fait suite aux propos de M. Cantelon. Sauf erreur, la compagnie Bell demandait dans son mémoire le droit de vendre des actions privilégiées. Or, si nous rapprochons cette question de celle des actions ordinaires, compte tenu de la baisse que M. Carroll a signalée, n'y aurait-il pas une interrelation entre cela et la diminution de la valeur des actions ordinaires? La compagnie Bell pourrait revenir alors—si on lui accorde ce droit concernant les actions privilégiées—et demander le relèvement de son tarif aux abonnés. Qu'en pensez-vous?

M. Carroll: La compagnie Bell est toujours libre de se présenter devant la Commission afin de demander un relèvement des taux et de motiver sa demande. J'ignore si elle le ferait simplement parce qu'elle est autorisée à émettre des actions privilégiées. En revanche, si elle avait le droit d'émettre des actions privilégiées en remplacement d'une partie des actions ordinaires qui seraient émises autrement, elle renoncerait au relèvement du tarif, car il lui faudrait moins de recettes pour verser les dividendes sur les actions privilégiées que sur les actions ordinaires.

M. Southam: En tant que Comité, il nous faut songer aux intérêts de la compagnie Bell ainsi qu'à ceux du grand public, et c'est là où je voulais en venir.

Le président: Monsieur Stafford.

M. Stafford: Je ne saisis pas bien votre argument. N'est-il pas exact que le produit de la vente des actions, ordinaires ou privilégiées, serait investi dans la compagnie?

M. Carroll: Oui.

M. Stafford: Et s'il en est ainsi les investissements de capitaux seraient plus considérables; or comme le rendement a été fixé, ses profits seraient plus considérables également. Je ne comprends pas votre raisonnement.

M. Carroll: A mon avis, tout ce qui inquiète les portefeuillistes en général quant à la valeur boursière des actions d'une compagnie et, en particulier, une baisse des recettes par action, bien que . . .

M. Stafford: J'ignore ce que cela a à voir à la question. Comment pourrait-il se produire une baisse des recettes par action si la compagnie Bell place dans la compagnie le produit de la vente de ses actions? Je ne vois pas où vous voulez en venir, sauf indirectement. Si elle place cet argent dans la compa-

gnie et si elle touche un rendement de 6.6 p. 100, alors, naturellement, les bénéfices globaux sont plus considérables même s'ils sont répartis sur un plus grand nombre d'actions.

M. Carroll: Oui, mais elle touche un rendement de 6.6 p. 100 sur un plus grand nombre d'actions qui seraient émises autrement.

M. Stafford: Mais elle l'obtient à l'égard d'une plus forte somme en dollars parce que le capital investi est plus considérable. Je suppose que la compagnie Bell va investir cet argent dans la compagnie et puisqu'elle utilise tout le produit de la vente des actions, il y aurait un bénéfice plus considérable réparti entre un plus grand nombre d'actions. Cela ne revient-il pas au même que de réaliser un bénéfice plus faible réparti sur un nombre plus faible d'actions? Quelle différence y a-t-il? Je ne puis voir le bien-fondé de votre argument.

• (10:10 a.m.)

M. Carroll: Si vous recevez la somme en dollars...

M. Stafford: Mais non. Vous recourez à une comparaison qui ne convient pas parce que vous recevez plus d'argent. A coup sûr, la Compagnie de téléphone Bell va profiter de tous les avantages possibles et réaliser le pourcentage alloué sur le total de ses investissements de capitaux. Elle ne se contentera certainement pas du montant qui existait avant la dernière vente d'actions.

M. Carroll: Vos comptables feraient mieux de vous renseigner à ce sujet. Je suis persuadé que j'ai raison et lorsque vous recevez une certaine somme d'argent représentant un rendement de 6.6 p. 100 du total des investissements de capitaux, cela fait une grande différence si vous répartissez ce montant entre tant d'actions. Si vous le répartissez entre un plus grand nombre d'actions, alors le rendement par action sera moindre qu'il n'en serait autrement. Je ne saurais avancer d'autre argument afin de vous en convaincre.

M. Stafford: Oui, mais si la Compagnie de téléphone Bell vend plus d'actions, elle aura en réalité plus d'argent à placer et vous conviendrez que 6.6 p. 100 sur le montant supplémentaire...

M. Carroll: Elle les vend à un prix inférieur.

M. Stafford: ...ajouté à ce qu'elle touchait auparavant lui donnerait un bénéfice plus considérable qui serait réparti entre le nombre d'actions émises.

Le président: L'aspect de l'article 4 qui a réellement besoin d'être tiré au clair, à mon avis, monsieur Carroll, c'est que vous ne voulez pas que la Commission des transports ou la nouvelle Commission canadienne des transports soit libérée de ses obligations concernant la vente des actions. Est-ce bien là votre avis?

M. Carroll: En effet.

M. Rock: Monsieur Carroll, cette question n'a pas grand-chose à voir à votre mémoire, mais j'aimerais savoir si certaines municipalités se sont plaintes concernant l'impôt foncier ou l'évaluation du matériel de la compagnie Bell, ses lignes et ses immeubles.

M. Carroll: Je n'en sais rien; peut-être M. Lawless pourrait-il vous renseigner. C'est lui qui est directeur exécutif de la Fédération canadienne des maires et des municipalités.

M. Rock: Oui, je le connais très bien.

M. Henry Alan Lawless (directeur exécutif de la Fédération canadienne des maires et des municipalités): Monsieur le président, si j'ai bien compris la question—et corrigez-moi si je fais erreur—elle peut se rattacher à une situation particulière qui existe dans la province d'Ontario en conséquence de l'article 13 de la Loi de l'évaluation de l'Ontario. Cet article prévoit une limite à l'étendue de la taxation municipale des biens de la société Bell, laquelle taxe est fixée à 5 p. 100 de 75 p. 100 des recettes brutes de la société. Nous, de la Fédération, savons que cette situation existe en Ontario. Nous savons qu'elle existe en conséquence des ententes sur le prêt des domaines fiscaux entre la province de l'Ontario et le Gouvernement du Canada, ententes qui datent de 1947, je pense. Nous savons que la situation inquiète gravement les municipalités de l'Ontario, et cela n'existe que dans la province d'Ontario.

C'est vraiment tout ce que je puis dire en la matière. Nous savons que cela contient réellement...

M. Rock: Est-ce que la taxe de vente imposée aux appels dans le Québec n'égale pas l'évaluation des recettes en Ontario?

M. Lawless: Je dois avouer que je n'en sais rien. Il faudrait que j'examine la chose de plus près.

M. Rock: Estimez-vous, par exemple, que les municipalités de la province de Québec croient que la société de téléphone Bell paie sa juste part de cotisation d'impôt et d'impôt

sur la valeur de leurs appareils et lignes téléphoniques?

M. Lawless: Je ne puis certes pas répondre par un oui ou par un non à cette question.

M. Rock: Je désire revenir à M. Carroll et au sujet des actions que nous discutions auparavant. Ne croyez-vous pas que lorsque la Cie de Téléphone Bell, avec les nouveaux pouvoirs, vend plus d'actions, le produit de cette vente servira à son expansion et que, grâce à l'expansion, la société fera davantage d'argent; par conséquent, la recette des actions sera peut-être la même et, qui sait, supérieure à ce qu'elle fut dans le passé? Ne croyez-vous pas que les actions vont perdre de leur valeur parce qu'il y en aura une plus forte émission, mais que c'est par suite du besoin d'expansion de la société, en raison de la croissance du pays, qu'elle a besoin de ce financement et qu'il n'y aura, par conséquent, aucune réduction prévisible de la valeur ou du rapport des actions? Il n'y en a jamais eu auparavant. La société a toujours eu à s'accroître.

M. Carroll: Bien, non; si vous étudiez l'histoire de la Bell, vous verrez qu'il y a eu toute une transformation. La situation était chaque fois différente. Il y a eu baisse de ses recettes précédentes. Il est futile, je crois, de fonder une décision sur l'hypothèse que la Bell va s'agrandir, ou que le pays va grandir. Nous avons ici à examiner des raisons ou arguments que vous devez appliquer normalement à une situation telle qu'elle existe.

J'estime que si la société était autorisée à émettre des actions au prix fixé par elle, sans la régie de la Commission, il pourrait se développer une situation où, théoriquement, la société pourrait, par suite d'une diminution des affaires ou d'une récession, devoir émettre deux fois plus d'actions qu'elle en émettrait autrement s'il y avait expansion. Il en résulterait une entrée d'argent frais. Elle aurait encore les mêmes recettes et le même capital investi, mais si vous diluez ce capital en doublant les actions, vous allez nécessairement avoir moins de revenu par action. Je ne vois pas d'autre issue à ce dilemme qui se pose tout naturellement.

Je fonde de grands espoirs sur l'avenir de la société Bell et celle-ci va sans doute grandir avec le pays, mais je ne saurais prédire en ce moment quel effet cela aura sur l'émission des actions.

Le président: Monsieur Orlikow, je ne vous ai pas donné la parole tout à l'heure.

M. Orlikow: Monsieur le président, la question que je veux poser n'est pas traitée, directement dans cet exposé. Monsieur Carroll, la discussion que nous avons eue peut être très pertinente aux exposés faits par votre organisation à l'intention de la Commission des transports la dernière fois que Bell a demandé une augmentation des tarifs.

M. Carroll: Ce n'était pas pour une augmentation des tarifs; elle demandait un changement dans la méthode de calcul des recettes: non plus un calcul de tant par action, mais de tant de recette sur l'investissement total qui a été effectué.

M. Orlikow: Dans votre exposé, si ma mémoire est bonne, vous avez soutenu que la Bell, durant les trois ou quatre ans qui se sont écoulés depuis sa demande précédente d'augmentation, qui lui a été accordée, avait réalisé beaucoup plus que ce que la Commission lui avait accordé et qu'elle demandait en réalité une augmentation rétroactive qu'elle avait déjà prise. Pourriez-vous nous en parler brièvement? Je crois que c'est important pour notre conduite future.

M. Carroll: Dans le jugement de 1958, sauf erreur, la société reçut $2.43 la part. Par suite, sans qu'il y ait eu une demande d'augmentation de tarif ou de changement dans les recettes permises, la société a en réalité réalisé plus d'argent. C'est ce qui a amené la Commission, après un certain temps, à ordonner une audience fouillée sur la méthode selon laquelle les actions de Bell devraient être calculées.

J'ai témoigné pour la Fédération des maires et municipalités à cette occasion. La société Bell cherchait à obtenir un bénéfice de 7 p. 100 sur l'ensemble du capital investi, mais elle considérait qu'elle serait satisfaite de beaucoup moins. Cependant nous n'avons pas contesté l'augmentation des recettes qu'elle avait réalisées en sus de ce que la Commission avait autorisé parce que si l'on calculait les recettes par action sur une période de dix années et si l'on en tirait la moyenne, il se trouvait des années où la recette était inférieure au montant autorisé par la Commission, et nous avons pensé qu'à tout prendre il était préférable de ne pas réveiller le passé.

Notre entretien portait donc sur l'avenir; et la Commission conclut par la suite, en 1966, que les recettes devraient se situer entre 6.2 et 6.6 p. 100 par action sur la totalité du capital investi. Cela signifiait, lorsque vous teniez compte du fait que 40 p. 100 du capital est sous forme d'obligations portant un bénéfice de seulement 4.2 à 5 p. 100 à l'époque, que durant toutes ses émissions le

bénéfice en participation serait naturellement plus grand, mais non aussi considérable que demandé.

M. Orlikow: Vous dites que la Bell avait été autorisée à retirer un bénéfice de $2.43 la part. Combien avait-elle réalisé?

• (10:20 a.m.)

M. Carroll: Je n'ai pas les chiffres ici. Néanmoins, M. de Grandpré, vice-président de la Bell, est ici présent. Ma mémoire me fait défaut, mais c'était autour de $2.85 ou $2.80 l'action, montant considérablement plus élevé que ce qu'il lui était permis de gagner, mais, je le répète, lorsqu'on tient compte des bénéfices moindres de la Bell durant les dix années précédentes, la moyenne devient $2.43 l'action, et c'est là la raison pour laquelle nous n'avons pas contesté ce qui s'est produit dans le passé.

M. Orlikow: Est-ce que vos gens ont examiné les recettes depuis que la Commission a approuvé la dernière structure des tarifs?

M. Carroll: Oui. J'ai remarqué l'autre jour que durant le dernier trimestre, la société avait réalisé un gain de 82 cents l'action, ce qui, en multipliant ce chiffre par 4 (ce qui peut n'être pas exact en raison des variations saisonnières d'utilisation du service) produirait des recettes quatre fois plus élevées, soit $3.28 la part. Je ne sais si cela reste dans les limites de 6.6 p. 100 de l'ensemble du capital investi établi par la Commission, car nous n'avons aucun moyen d'en faire le calcul. Cela se fait sur la base d'une moyenne établie mensuellement du capital total, compte tenu des émissions d'obligations et de taux. J'oserais croire que cela s'établit à un peu plus de 6.6 p. 100. Dans de telles situations, je ne crois pas qu'il soit avantageux à la Commission, non plus qu'à la municipalité, de faire objection lorsqu'il y a une légère variation au-delà de ces droits acquis.

M. Orlikow: Mais si les recettes sur une période d'une année ou deux ou trois sont plus élevées que le taux permis et fixé par la Commission, il va de soi qu'il devrait y avoir une réduction du tarif imposé au consommateur, n'est-ce pas?

M. Carroll: Oui, c'est vrai. C'est pourquoi j'ai proposé à la Commission, lors de la dernière audience, qu'on nomme un protecteur public (ombudsman) pour les services publics; sa mission consisterait, pour tout le Canada,—il pourrait même être nommé pour toute une province ou le Canada tout entier,—à faire un relevé continuel de ce qui se passe et ainsi représenter le public. A certains moments le public n'est pas représenté convenablement à aucune de ces audiences. Je crois, cependant, que nous nous éloignons du sujet.

Le président: Pas tellement.

M. Saltsman: Si je vous ai bien compris, vous croyez que la Commission des transports devrait avoir un droit de regard dans l'émission des valeurs. Si l'on se penche sur le passé de la Commission des transports, avons-nous lieu d'espérer que son jugement sera meilleur que celui de la société Bell ou même serait-il différent de celui de la Bell?

M. Carroll: On n'a jamais retenu mes services pour que je m'oppose à l'émission des valeurs proprement dites de Bell, ni pour exprimer une opinion ou produire des témoins quant à la valeur des actions. De plus, je ne puis formuler une opinion quant à la compétence des commissions. Je puis avoir ma propre opinion de temps à autre sur certaines commissions; je ne fais pas ici allusion à la présente commission.

M. Saltsman: Qu'on me permette de poser une question de nature générale. Supposons que la Bell reçoive le pouvoir qu'elle désire, celui de se porter acquéreur d'autres sociétés. Donc la société Bell achète des sociétés qui avaient essuyé de lourdes dépréciations ou pertes d'impôt; comme ce fait se reflète sur la position générale de la compagnie et par un amoindrissement des bénéfices sur le capital, on lui ferait une appréciation à long terme de ses avoirs malgré des profits moindres à court terme. Alors la société demande à la Commission des transports une augmentation des tarifs du téléphone afin de ramener ses opérations au niveau des bénéfices permis. Cela aurait-il un effet contraire à l'intérêt des usagers du téléphone ou voyez-vous ce résultat comme une possibilité?

M. Carroll: Quelle question! La même question a été posée dans le cas du Pacifique-Canadien relativement aux recettes ferroviaires et aux autres recettes. Jusqu'à présent, j'ai été très satisfait des recettes réalisées par Bell sur ses affaires qui ne touchent pas du tout au téléphone.

La Northern Electric est une filiale à propriété entière de Bell et nous avons essayé de déterminer, dans la dernière demande de tarifs, les proportions précises des recettes de la Northern et de la Bell, et nous n'avons pas réussi à obtenir ces chiffres.

Le président: Vous n'avez pas pu obtenir les chiffres?

M. Carroll: Non. Du moins pas de façon à nous satisfaire, en raison du motif purement théorique que la Northern Electric n'est pas

réellement régie par la Commission, bien qu'elle soit une filiale appartenant entièrement à la Société de Téléphone Bell du Canada. Cependant, il fut démontré qu'en ce qui concerne le paiement fait par la Northern Electric sur les dividendes à Bell, la recette que Bell retirait de tels dividendes était au moins aussi élevée que la recette qu'elle cherchait à obtenir du total de ce capital investi. Par conséquent, dans la mesure où ces paiements de dividendes, les recettes que retirait Bell de la Northern Electric,—étaient plus grands que ce qu'espérait obtenir Bell de ses abonnés, ils allaient dans le sens des intérêts des abonnés. Si la situation contraire se produisait ou si Bell achetait d'autres sociétés, ou encore si les intérêts des abonnés de la société Bell en étaient affectés, alors nous modifierions notre opinion.

Voyez-vous, non seulement Bell bénéficie-t-elle des dividendes reçus de la Northern Electric, elle profite aussi du fait que les revenus en sus des dividendes sont versés de nouveau dans Northern Electric pour en accroître davantage la valeur. Il faut tenir compte de plusieurs considérations avant de prendre une décision sur ce qu'il faut faire. Je supposerais qu'éventuellement, si Bell aborde plusieurs domaines qui ne sont pas très étroitement liés aux abonnés du téléphone comme tels, il surgira cette situation où il y aura une demande de division de leurs affaires en secteur téléphonique et secteur non téléphonique. Je n'entrevois pas cette possibilité dans l'immédiat.

M. Saltsman: Vous croyez que ce soit une possibilité?

M. Carroll: Oui.

Le président: A l'article 8, c'est ce que la société demande?

M. Carroll: Oui, cela se pourrait.

M. Saltsman: J'aimerais poursuivre cet interrogatoire un peu plus avant. Je ne comprends pas très bien votre position. Il est possible, cependant, que si la Bell voulait commercialiser sa croissance immédiate en faveur d'une appréciation à long terme de son capital, elle pourrait s'engager dans un programme d'acquisition d'autres sociétés, subventionnée en réalité par ses abonnés du téléphone?

M. Carroll: Oui, je suppose qu'une telle situation pourrait surgir, mais je croirais que c'est le contraire qui se produirait, que la société serait en mesure de retirer des bénéfices si élevés d'entreprises autres que le téléphone que les abonnés du téléphone en seraient réellement les bénéficiaires.

M. Saltsman: J'admets que la situation contraire pourrait se produire, mais permettez-moi de vous poser cette autre question. Croyez-vous qu'il soit nécessaire de mettre dans ce bill certaines dispositions garantissant que la société Bell n'utilisera pas ce pouvoir pour acquérir d'autres sociétés aux dépens des abonnés du téléphone?

M. Carroll: Non, parce que je ne crois pas qu'une telle disposition puisse être formulée en termes généraux et devenir opérante. Je crois que la question devrait être laissée aux soins du Comité qui se réunit de temps à autre pour étudier les questions de téléphone, et aussi aux soins de la Commission. Ce Comité peut bien demander à la Commission de s'assurer de temps à autre des répercussions que les opérations commerciales de Bell, autres que celles du téléphone, peuvent avoir sur les abonnés. Bien entendu, en toute question concernant les taux, ces gens examineraient la question de toute façon.

M. Saltsman: Mais la Commission n'a aucune influence sur l'exploitation proprement dite de la Bell, n'est-ce pas? Elle n'en a aucune sur la Northern Electric?

M. Carroll: C'est vrai, mais la Commission, en fixant les tarifs en vertu de la loi, comme elle le fait maintenant, est en mesure de recommander aux autorités supérieures ce qui, à son avis,...

Le président: Malheureusement, tel n'a pas été le cas.

M. Saltsman: Est-il possible d'opérer une séparation claire et nette entre les deux sortes d'activité, afin de rassurer le public à l'effet que ce genre de subvention ne se produira pas ou ne se produira que lorsque les recettes dans les autres domaines seront supérieures aux recettes dans l'exploitation du téléphone?

M. Carroll: Je crois qu'il serait très difficile, au point de vue purement technique, de définir ce que sont les télécommunications dans un sens qui ne comprendrait pas le téléphone, et que sais-je. D'un autre point de vue, la Bell ne cesse, et à bon droit, de faire de l'expérimentation dans sa recherche des domaines auxquels elle pourrait s'intéresser. C'est une situation qui change sans cesse au rythme des progrès de la technologie et c'est pourquoi je pense qu'il faut présentement faire montre d'une certaine flexibilité. Je ne me suis pas fait une opinion, à savoir si vous devez imposer ou non des restrictions; je le répète, le problème est très complexe.

M. Saltsman: Merci.

M. Groos: Je vous demande seulement une opinion. Il me semble que ce soit très difficile, que vous essayiez ou non de calculer les

recettes sur une base annuelle par action ou sur le capital investi, de maintenir un nombre fixe. Et quel délai estimez-vous raisonnable de prévoir pour tirer ces moyennes qui vous permettraient d'arriver à un nombre qui vous servirait de base au calcul des tarifs modifiés que vos abonnés auraient à payer?

• (10:30 a.m.)

M. Carroll: Il est très difficile de déterminer la longueur du délai. Là encore, il faut être flexible. Vous aurez peut-être une période de cinq ans durant laquelle il se produit des changements d'un dynamisme extraordinaire dans l'expansion de la société, ou encore une période de quasi stagnation. Vous ne pouvez pas fixer une période. De temps à autre la société de téléphone Bell trouve que ses recettes sont insuffisantes et c'est alors qu'elle demande une augmentation des tarifs. C'est ce qui provoque la crise. Dans le dernier cas, la société Bell n'en est pas venue là, mais la Commission a jugé que la Bell avait été autorisée à recevoir un bénéfice de $2.43 par action en 1958 et qu'elle faisait sûrement un plus grand profit maintemant, de sorte qu'il était temps de soulever la question des tarifs. Je reprends mon idée de tantôt: je soutiens que le public devrait être protégé par un «ombudsman» qui se pencherait continuellement sur le problème. Ne croyez pas que les municipalités peuvent remplir ce rôle. Ce n'est vraiment pas leur rôle.

Le président: Ne diriez-vous pas qu'un comité des communications aurait de plus grands pouvoirs qu'un protecteur public ou ombudsman pour les services de ville? Un service public comme la FCC aux États-Unis?

M. Carroll: Non, je crois que l'ombudsman pour les services publics aurait plus d'autorité. Son travail consisterait à s'assurer au jour le jour de ce qui se passe dans les services de ville d'un bout à l'autre du pays.

Le président: Bien, est-ce que la FCC ne remplit pas à vrai dire le rôle d'un ombudsman?

M. Carroll: Non.

M. Groos: Me permettez-vous, monsieur le président, de continuer mon interrogatoire?

M. Carroll: C'est le cas de la Commission actuelle. Elle peut agir comme juge et il est très difficile d'être juge et avocat de la poursuite en même temps.

M. Groos: A votre avis, voilà donc une faiblesse de l'ancien régime; aucune durée de base n'était fixée pour cette question.

M. Carroll: C'est exact.

M. Groos: Et les modifications de l'an dernier n'ont pas éliminé cette faiblesse.

M. Carroll: Non. A mon avis, ces cas devraient faire l'objet de révisions régulières, mais un ombudsman des services publics pourrait forcer une décision à cet égard en déterminant si les gains sont trop élevés ou trop réduits ou si certains changements s'imposent. Il se peut que les opérations non téléphoniques de la compagnie finissent par indisposer ses abonnés et il est très difficile pour une Commission d'agir simultanément comme juge et comme avocat de la poursuite.

La même chose s'applique aux chemins de fer, aux pipelines, comme elle s'applique à tout domaine bénéficiant de fonds publics.

M. Groos: La question est peut-être injuste et n'hésitez pas à le dire, le cas échéant. Avez-vous une idée des gains du Bell, en ce qui concerne son réseau téléphonique, par rapport aux gains des autres compagnies téléphoniques du pays?

M. Carroll: En ce qui concerne le *B.C. Telephone*, la Commission a fixé approximativement le même taux maximum de 6.6 p. 100 du capital versé total. N'est-ce pas exact, monsieur de Granpré?

M. A. J. de Grandpré (vice-président pour le contentieux de la Compagnie de téléphone Bell du Canada): Oui.

M. Carroll: D'autres compagnies de téléphone, un grand nombre du moins, ne relèvent pas de la Commission.

M. Groos: Oui, elles sont privées.

M. Carroll: Elles tombent sous la juridiction des Commissions provinciales et autres. Et dans ce cas, je ne puis vous dire quels sont les gains.

M. Groos: Lorsqu'elles ne paient aucune taxe du tout, étant propriété provinciale.

M. Carroll: Non. Pas nécessairement propriété provinciale. Elles appartiennent toutes à des particuliers qui paient les taxes normales, autant que je sache.

M. Groos: Je pense que certaines d'entre elles appartiennent aux provinces, si je ne m'abuse? Par conséquent, ces compagnies provinciales ne paient aucune...

M. Carroll: Je puis vous dire ce que je sais du Québec. Il existe un grand nombre de compagnies de téléphone privées au Québec. Autant que je sache, elles paient des taxes, mais je ne crois pas que leurs taux soient réglementés autant que le sont les taux qui tombent sous le coup de la Commission des Transports du Canada.

M. Groos: Merci, monsieur le président.

Le président: Monsieur Deachman. Je reviendrai à vous plus tard, monsieur Rock. Il y a trop de questions complémentaires.

M. Deachman: Monsieur le président, je veux simplement revenir un instant à la théorie de cet ombudsman. Prétendez-vous monsieur, confier à une structure telle que la nouvelle Commission des Transports la réglementation du Bell et à un ombudsman, en sus? J'espère que vous connaissez les fonctions de la Commission des Transports.

M. Carroll: Non. Je vais vous dire ce qu'est exactement la situation.

M. Deachman: Qui servirait-il?

M. Carroll: Je vais vous dire ce qu'est exactement la situation. En ce qui concerne les causes où j'ai défendu l'intérêt public vis-à-vis de la Compagnie de téléphone Bell, depuis 1950, je suis nommé peut-être deux semaines avant les audiences et je dois demander une augmentation... je n'ai aucun personnel, aucun comptable, aucun expert, personne.

Il arrive que rien ne se fasse. Une Commission des Transports ou comme vous allez l'appeler, devrait déterminer les règlements.

M. Deachman: C'est ce que nous avons.

M. Carroll: C'est ce que vous avez. Vous avez besoin d'un ombudsman des services publics, secondé par un personnel de comptables, d'avocats et d'experts professionnels qui, à l'instar des diverses commissions qui règlent les taux dans tout le Canada, auront la tâche de représenter le public et d'étudier la situation quand elle se présente. S'ils viennent à la conclusion que le Bell, ou quelque autre service public réglementé gagne trop, ils interviennent. Ils présentent une demande à la Commission appropriée, pour une audience relative aux taux et interviennent à ce moment.

Aux États-Unis, la Commission prend quelque fois ces dispositions elle-même. Un conseiller et des experts travaillent pour la Commission tout en demeurant indépendants. Ils ont le droit d'interroger en second les témoins. Nos commissions n'ont aucun avocat à leur disposition pour les interrogatoires en second. Des avocats leur prodiguent des conseils mais très peu d'entre elles ont des avocats qui se spécialisent dans les interrogatoires. Vous avez besoin d'un juge, c'est-à-dire la commission qui réglementera la situation ainsi qu'un ombudsman des services publics pour représenter les intérêts publics; on le voit clairement lors de ces audiences.

M. Deachman: Lorsque la Commission des transports a été établie, et presque toutes les personnes présentes ici faisaient partie du Comité au moment de l'institution de la Commission, les parties intéressées en l'occurrence le gouvernement, ont certainement affirmé à maintes reprises que cette Commission était destinée à protéger le public et non à protéger les compagnies exploitantes, les pipelines et autres services et à les réglementer par le fait même. Elle avait pour but de veiller aux intérêts du public. Et cet objet social figure noir sur blanc dans la Loi. Vous prétendez maintenant que nous avons besoin de quelque autre moyen pour surveiller celui qui surveille l'intérêt public. A mon avis, vous accumulez les régulateurs. C'est tout ce que j'ai à dire, monsieur le président.

M. Saltsman: Ai-je raison de croire qu'à votre avis, la Commission des transports n'agit pas dans les intérêts du public et que par conséquent un ombudsman devrait remplir cette fonction?

M. Carroll: Pas du tout. D'après mon expérience avec la Commission des Transports, au cours des années, celle-ci a fait preuve d'une grande ardeur et d'une grande compétence et a accompli une tâche hors pair, mais elle est soumise à des limites, dont l'une est la pénurie de personnel. Elle a une juridiction très étendue sur bien, bien d'autres opérations diverses, outre la Compagnie de téléphone Bell du Canada et, selon moi, lorsque des avocats comme moi-même intervenons dans ces causes, la Commission tire un grand avantage de ce que nous apportons des témoins indépendants, des arguments indépendants. Si personne n'est chargé de représenter le public, personne ne se trouve à interroger les témoins pour le public, par exemple, aucun représentant du public ne cite des témoins supplémentaires et aucun expert ne reprend les experts du Bell lorsque la chose est nécessaire. Et la chose est vraie, je crois, de tout organisme réglementé...

M. Saltsman: La Commission des transports n'a-t-elle pas ce pouvoir maintenant? N'a-t-elle pas le pouvoir de faire exactement ces choses que vous dites devoir être faites?

M. Carroll: A mon avis, elle a le pouvoir de convoquer des témoins-experts et des avocats, mais j'ignore si son personnel et si son budget le lui permettent.

M. Saltsman: Elle a tout de même le pouvoir de demander des crédits plus élevés et les experts dont elle a besoin, n'est-ce pas? Rien ne l'empêche essentiellement de le faire.

M. Carroll: Non, mais elle obéit aux anciennes traditions et la chose est sans précédent au Canada.

Le président: Je m'excuse, monsieur Saltsman. Lorsque vous parlez d'interrogatoire en second, ne s'agit-il pas d'un bien piètre expédient? D'après les témoignages donnés devant le Comité, on dépose déjà des témoignages devant la Commission et les parties adverses n'ont pas l'occasion d'étudier ces témoignages et d'interroger les témoins sur les témoignages qu'ils ont donnés à huis-clos devant la Commission.

M. Carroll: Non. L'expérience que j'ai eu avec le Bell est toute autre. Il y a longtemps, les avocats du Bell et moi-même nous nous sommes entendus pour échanger...

Le président: Je ne parle pas du Bell. Je parle de ce genre de procédé, monsieur Carroll.

Nous poussons peut-être trop loin dans le mode opératoire de la Commission des transports à cet égard.

M. Carroll: Tout ce que je sais, c'est qu'au cours des audiences du Téléphone Bell, nous avons échangé des exemplaires imprimés des témoignages déposés quelques semaines auparavant et que nous avons fondé notre interrogatoire en second sur ces témoignages, ce qui nous permettait de mener un très bon interrogatoire en second.

Le président: Certains sont d'avis que la façon de procéder de la Commission des transports laisse grandement à désirer et ils préconisent une nouvelle façon de procéder et une nouvelle Commission des transports. Monsieur Saltsman?

M. Saltsman: Monsieur le président, ce que je veux déterminer, et j'espère que M. Carroll va m'apporter son concours, c'est s'il existe une lacune dans notre entente actuelle avec la Commission des transports, en ce qui concerne ses fonctions d'ombudsman public et par conséquent, s'il faut ouvrir un autre bureau, ou si la situation ne dépend que d'une chose ou de l'autre...

• (10.40 a.m.)

Le président: Monsieur Saltsman, la Commission des transports n'existe plus comme telle. Elle a été absorbée par la Commission canadienne des transports; c'est maintenant le Comité des chemins de fer de cette Commission.

M. Saltsman: Vous demandez qu'un ombudsman fasse le travail que devait faire la Commission des transports dans le passé?

M. Carroll: Pas du tout. La Commission des transports a pour première fin d'agir comme juge dans ces questions et de déterminer le taux qui convient. Je recommande que ses fonctions de juge demeurent, mais que ses fonctions d'avocat de la poursuite ou d'avocat soient remplies par quelqu'un qui occupe un poste tout à fait différent, par un ombudsman des services publics.

M. Saltsman: Comment cet ombudsman pourrait-il obtenir les renseignements nécessaires dans l'accomplissement de ses fonctions?

M. Carroll: Tout comme la Commission, il a le droit d'inspecter de temps à autre le service public réglementé avec ses comptables pour déterminer les faits, avec son avocat et divers autres membres de son personnel, à l'instar de la Commission.

Le président: Très intéressante proposition.

M. Saltsman: Et cet accès aux documents en question lui permettrait de porter un jugement au nom de...

M. Carroll: Non, ce même ombudsman des services publics connaîtrait aussi, je présume, par l'intermédiaire de son économiste, tous les jugements et tous les taux établis par les commissions aux États-Unis et en Europe, ainsi que les derniers règlements en matière de services publics. Il serait à même d'obtenir des conseils d'experts de temps à autre sur les mesures à prendre. Actuellement, il appartient uniquement aux municipalités d'intervenir.

M. Saltsman: Ma dernière question...

M. Carroll: Il s'agit d'une situation ridicule qui ne tient absolument pas compte des véritables obligations constitutionnelles.

M. Saltsman: Qui devrait nommer cet ombudsman? Qui serait responsable de ses actes?

M. Carroll: Le Parlement du Canada, en ce qui concerne les services réglementés qui tombent sous sa juridiction, tels que les services téléphoniques et les pipelines, et les provinces, en ce qui concerne les services réglementés qui relèvent d'elles.

M. Saltsman: Merci.

M. Sherman: Puis-je poser une question supplémentaire?

Le président: M. Rock a demandé à poser une question supplémentaire.

M. Rock: Oui, j'aimerais reprendre la question posée par M. Groos...

Le président: Une question supplémentaire, monsieur Rock; c'est la seule raison pour laquelle je vous cède la parole maintenant.

M. Rock: Oui, assurément...

Le président: Oh, je pensais que vous vouliez poursuivre l'étude, vous savez.

M. Rock: Non, il s'agit de la question qu'a posée M. Groos. Tout d'abord, voici ce dont il s'agit: au Québec et en Ontario et en d'autres provinces, à l'exclusion des provinces des Prairies, les compagnies téléphoniques paient des taxes municipales. Savez-vous si, dans les trois provinces des Prairies, les compagnies de téléphone appartenant aux provinces, si ces compagnies téléphoniques provinciales paient des taxes aux municipalités?

M. Carroll: Je ne pourrais vous dire, monsieur.

M. Rock: Vous ne le sauriez pas, monsieur Lawless?

M. Lawless: Voici, dans certaines provinces, sauf erreur, là où les opérations téléphoniques constituent un service provincial, le gouvernement verse des subventions, à la place des taxes, aux municipalités.

M. Rock: Croyez-vous qu'on accorde des subventions, dans les provinces des Prairies, pour les compagnies de téléphone?

M. Lawless: Je peux le vérifier, mais je crois que si.

M. Bell (Saint-Jean-Albert): Je veux simplement demander à M. Carroll si ce qu'on propose depuis assez longtemps à ces comités-ci, et les comptes rendus peuvent en justifier, ne le satisfait pas dans une certaine mesure, à savoir que le Parlement surveille de plus près ces compagnies de services publics sur lesquelles il a juridiction, et qu'un examen soit effectué à tous les cinq ans, mettons, par un personnel professionnel complet, indépendant de la Compagnie elle-même et du ministère et relevant entièrement de ce Comité-ci. Est-ce que cela vous satisfait?

M. Carroll: Oui, mais c'est encore très imprécis. Je préfère que la compagnie soit inspectée par un ombudsman des services publics dont les fonctions mêmes seraient de représenter les services publics.

M. Bell (Saint-Jean-Albert): Par exemple, maintenant...

M. Carroll: La Commission a la fonction très difficile d'agir comme juge et de représenter le public en même temps. C'est une situation très difficile.

M. Bell (Saint-Jean-Albert): Par exemple, l'*Industrial Wire and Cable* s'inquiétait de cette diminution du contrôle réglementaire de la Commission. Mais elle ne se préoccupait pas tellement de l'actionnaire que de la possibilité que la Compagnie déroge à ses objectifs et à son objet social. Elle croyait que la Commission des transports ou une personne quelconque, par l'intermédiaire d'un contrôle parlementaire, devrait veiller que le Bell se conforme à ses fins sociales. Est-ce votre souci ou vous préoccupez-vous surtout des actionnaires?

M. Carroll: Je n'ai aucune attribution en ce qui concerne l'expansion des pouvoirs du Bell.

Le président: M. Sherman veut poser une question supplémentaire. Après cela, nous devons entendre le témoignage des membres de l'*Association of Ontario Mayors and Reeves,* ce matin, messieurs.

M. Sherman: Je veux seulement poser une question à M. Carroll, monsieur le président. Vu son intérêt manifeste pour les questions de transport et de communication, la Fédération canadienne des maires et des municipalités, que ce soit par votre entremise ou par l'entremise de tout autre fonctionnaire, a-t-elle déjà présenté une proposition officielle au Gouvernement au moment où on rédigeait le nouveau Bill sur les transports, récemment adopté, et que la loi en question était créée et dressée? La Fédération des maires et des municipalités a-t-elle déjà proposé l'établissement d'un ombudsman des services publics?

M. Carroll: Je ne le crois pas, mais lors de ma dernière déclaration à la Commission des transports, dans la cause de 1966, j'ai consacré quelque temps à ce point et demandé à la Commission de recommander au Parlement la création d'un ombudsman des services publics.

M. Sherman: Mais à votre connaissance, cette proposition n'a jamais été considérée ni reprise à l'époque où le Gouvernement travaillait à la rédaction de la Loi?

M. Carroll: Non.

M. Sherman: Merci.

Le président: Je veux remercier M. Carroll et M. Lawless d'être venus ce matin présenter un mémoire au nom de la Fédération canadienne des maires et des municipalités. Merci, messieurs.

Nous passons maintenant à l'exposé de l'*Association of Ontario Mayors and Reeves.* Nous entendrons d'autres distingués témoins.

Nous avons avec nous ce matin, pour présenter un mémoire de l'*Association of Onta-*

rio Mayors and Reeves, à ma droite, M. J. Palmer Kent, C.R., avocat; à sa droite, Son Honneur le maire Lester Cooke de Barrie, Ontario; à sa droite, le préfet Roger Prevost de Plantagenet-Nord et à sa droite, au bout, Son Honneur le maire Dennison, de la cité de Toronto.

Messieurs, nous sommes très heureux d'accueillir un très distingué groupe de très importants maires et échevins. Monsieur Cooke?

Le maire Lester Cooke (Barrie, Ontario; l'Association of Ontario Mayors and Reeves): Merci, monsieur le président, madame et messieurs. Tout d'abord, nous vous remercions de nous avoir accordé le privilège de venir expliquer la position de l'*Association of Ontario Mayors and Reeves* qui représente quelque 600 maires et échevins, et, en ce qui concerne les membres ici, 550 étaient représentés à la réunion qui a fondé notre groupe. Nous nous intéressons à la question avant tout, bien entendu, parce que le Téléphone Bell, ayant le privilège de faire affaires dans les municipalités, intéresse les municipalités et notre avocat, M. Palmer Kent, explicitera nos arguments à ce propos. Voilà pour mes remarques d'introduction, monsieur le président.

Le président: Merci, monsieur Cooke. Monsieur Kent?

M. J. Palmer Kent, C.R. (Avocat de l'Association of Ontario Mayors and Reeves): Monsieur le président, mesdames et messieurs, je crois que nous épargnerons du temps en lisant le mémoire.

Le président: Oui, vous pouvez le lire s'il n'est pas trop long.

• (10.50 a.m.)

M. Kent: Je pense qu'il répond à un certain nombre de questions et qu'il exprime notre position. Je dois expliquer que la question s'est posée, au printemps dernier, lorsque le bill a été soumis à la Chambre des communes et qu'il fut portée à l'attention de l'exécutif de l'*Association of Ontario Mayors and Reeves.* Après l'avoir soigneusement étudié, l'Association a soulevé la question lors de la conférence annuelle.

[*Texte*]

A la conférence annuelle de 1967 de l'Association des Maires et Présidents des Conseils Municipaux de l'Ontario, qui s'est tenue à Niagara Falls, du 14 au 17 mai 1967, la proposition suivante fut soumise au nom de l'Exécutif et adoptée à l'unanimité.

VU QUE La Compagnie de Téléphone Bell du Canada a présenté un projet de loi à la Chambre des Communes dans le but d'augmenter son capital-actions, de l'autoriser à émettre des actions privilégiées, de l'autoriser à élargir ses droits et ses champs d'action au Canada et ailleurs, en ce qui concerne la radio, la télévision ou autres moyens de télécommunications et autres; et

VU QUE la section 4 est une modification permettant à la Compagnie d'émettre son capital-actions sans l'approbation de la Commission des Transports du Canada; et

VU QUE votre Exécutif recommande à cette Association que des mesures soient prises pour exprimer leur opposition à ce projet de loi,

IL EST EN CONSÉQUENCE RÉSOLU QUE l'Exécutif entrant soit autorisé à faire telles représentations qu'il jugera nécessaires pour s'opposer à ce projet de loi devant le Comité de la Chambre des Communes afin de protéger les intérêts des abonnés.»

Les membres de l'Association proviennent de 649 municipalités, formant environ 93 pour cent de la population de la province. Municipalement, chaque membre a le droit d'être représenté par la Chef élu du Conseil, le Maire, le Président du Conseil Municipal, ou le Préfet, et à cette conférence, 550 municipalités étaient représentées.

Cette Association apprécie pleinement l'importance et la valeur des services rendus par la Compagnie Bell aux citoyens de l'Ontario. Ces services sont rendus dans l'Ontario et le Québec et le réseau Bell compte actuellement près de cinq millions de téléphones. La Compagnie n'est pas une entreprise de services publics, mais elle bénéficie pratiquement d'une concession exclusive d'opérer dans ces Provinces. En raison de ceci, et en raison de l'usage considérable des voies publiques aux fins de communication, il a été demandé aux municipalités de représenter traditionnellement les abonnés et de voir à ce que les moindres restrictions imposées par le Parlement sur ses pouvoirs soient observées et non surpassées.

En 1929, lorsque le Parlement autorisa une augmentation du capital-actions de la Compagnie, de 75 à 150 millions de dollars, il fut

exigé que l'émission, la vente ou autre disposition de tel capital-actions soit sujette à l'approbation de la Commission des Chemins de Fer pour le Canada en ce qui concerne le montant, les termes et les conditions de telle émission. En 1948, encore une fois, le Parlement approuva une autre augmentation sujette à une approbation similaire de la Commission des Transports pour le Canada. Une fois encore en 1957, lorsque l'autorisation fut obtenue d'augmenter à nouveau le capital-actions d'un million de dollars divisés en actions d'un montant nominal de vingt-cinq dollars chacune, la section suivante fut incluse:—1957, Chapitre 39, section 2.

Nous sommes d'avis que l'article 4 devrait non seulement être abrogé mais qu'une disposition semblable à l'article suivant de la Loi de 1957 devrait être inclus:

«La Compagnie n'aura pas le droit de procéder à une émission, vente ou autre disposition de son capital-actions, ou d'une partie de celui-ci, sans avoir obtenu au préalable, l'approbation de la Commission des transports pour le Canada, quant au montant, termes et conditions de telle émission, vente ou autre disposition de tel capital-actions. Subordonnément à toute législation applicable concernant cette émission, vente ou disposition de titres par des corporations, l'émission, la vente, ou autre disposition du capital-actions par la Compagnie conformément à telle approbation, sera légale et valide.»

Le projet actuellement devant la Chambre des Communes et votre Comité, demande, en vertu de la section 4, que cette section des ordonnances de 1957 soit annulée et qu'aucune section similaire ne soit incluse dans le nouveau projet de loi. Ainsi, la Compagnie demande à être autorisée à augmenter son capital-actions suivant les votes des actionnaires représentés à une réunion annuelle ou à une réunion spéciale, convoquée pour considérer la résolution, sans l'approbation de la Commission des Transports.

C'est là la principale clause de ce nouveau projet à laquelle cette Association fait objection, et elle soumet ici ses raisons pour son objection au nom de tous les abonnés et des municipalités de l'Ontario. Avant de présenter ces raisons cependant, il est essentiel de résumer quelques-unes des autres clauses pour lesquelles il est nécessaire d'obtenir l'approbation du Parlement.

Article 2—Pour augmenter le capital-actions autorisé de $1,000,000,000 à $1,750,000,000.

Article 3—Pour autoriser la Compagnie à émettre des actions privilégiées telles actions de préférence pouvant être sanctionnées par les $\frac{2}{3}$ du nombre de votes lors d'une réunion spéciale des actionnaires ordinaires et sans l'application de la section 162 de la Loi canadienne sur les Corporations.

Article 6—Pour émettre des obligations suivant un vote similaire au lieu d'un vote des $\frac{2}{3}$ en valeur des actions souscrites.

Article 7—Pouvoir d'augmenter le pouvoir de la Compagnie afin de lui permettre de s'engager dans d'autres formes de télécommunications, y compris son expansion dans le domaine de la transmission de la radio et de la télévision.

Article 8—Pouvoir d'investir dans d'autres compagnies ayant des buts, entiers ou en partie, similaires à ceux de la Compagnie Bell. Si l'autorisation était obtenue, la Compagnie pourrait investir dans toute entreprise du domaine touchant radio, télévision, Telstar, ou toute autre de leurs ramifications pouvant être développées à l'avenir.

Article 11—Pouvoir de construire, ériger et maintenir ses fils de télécommunications le long des voies publiques et des voies maritimes, comme elle pourrait le faire avec les fils téléphoniques, subordonnément à l'approbation de la Commission des Transports, relativement à la hauteur des fils.

Article 12—Pouvoir d'accorder des prêts à un employé, même s'il est un actionnaire.

Article 13—Pouvoir de fournir des habitations aux employés.

Article 14—Autorisation de ne pas se conformer aux stipulations de la Loi canadienne sur les Corporations ou aux clauses provinciales au sujet des informations sur les prospectus.

Dans ses notes explicatives du projet, et dans son exposé soumis à votre comité, en page 42, la Compagnie soumet que l'approbation de la Commission des Transports pour l'émission de capital-actions de la Compagnie est redondante et devrait être discontinuée. Cette Association ne peut consentir à cette soumission pour les raisons suivantes:

1. Si la Compagnie Bell émettait de nombreuses actions pour le public ou pour ses propres employés à des prix plus bas que leur valeur négociable, ou si elle utilisait le capital additionnel pour l'investir dans d'autres compagnies, et qu'il en résulterait que ces actions rapportaient moins de bénéfices par action, quoique la Compagnie Bell gagnerait la rémunération admissible sur la totalité

du capital investi, la baisse de rapport par action pourrait résulter en une telle baisse du prix courant que celle-ci susciterait la Compagnie Bell à demander de plus hauts revenus qu'elle ne pourrait obtenir qu'en augmentant ses tarifs de téléphone.

2. Avec la nouvelle autorisation d'émettre des actions privilégiées et avec de telles préférences et conditions que celles que les actionnaires, présents à une réunion, pourraient approuver, il semble qu'il soit raisonnable que cette autorisation ne soit seulement accordée qu'avec l'approbation de la Commission des Transports. Le Gouvernement Fédéral n'a pas de loi sur les titres, et ce projet demande qu'on ne devrait pas avoir besoin de se conformer à la section 162 de la Loi canadienne sur les Corporations. L'autorisation qui lui a été donnée par le Gouvernement du Canada pourrait signifier qu'elle ne soit pas obligée de se conformer aux stipulations de la législation provinciale sur les titres. Vu que le Parlement du Canada n'a aucune information au sujet des privilèges spéciaux de souscription, des conditions, ou des limitations concernant l'émission des actions privilégiées, il ne peut que se protéger lui-même, les actionnaires ordinaires et les abonnés, en insistant que l'émission des actions privilégiées soient sujettes à l'approbation de la Commission. Commission.

• (11:00 a.m.)

3. CATV, comme est souvent appelée la Community Antenna Television (Antenne de télévision en commun) est une industrie relativement nouvelle qui croît rapidement et qui pourrait être comparée à la découverte du téléphone. Elle comprend toute facilité qui reçoit et amplifie les signaux transmettant des programmes diffusés par une ou plusieurs stations de télévision et redistribue tels signaux par fils ou câbles, au public, membres abonnés. Les possibilités de la CATV sont aussi vastes que l'on peut l'imaginer. Il existe actuellement des relais de micro-ondes et autres méthodes suivant lesquelles des stations éloignées, même au delà de l'océan, peuvent, grâce aux communications satellites Telstar, être transmises à une communauté et distribuées par fils aux téléviseurs. Suivant ce projet, le Gouvernement canadien donnerait à la Compagnie Bell une franchise lui permettant d'investir et d'exploiter un vaste champ de télécommunications et telles entreprises ne devraient pas être aux frais des abonnés du téléphone. Il se peut qu'elle puisse justifier, lors d'une enquête publique comme pourrait présenter la Commission des Transports, que telles dépenses étaient dans le but de faire des recherches et d'investir, et elle devrait supporter quelque responsabilité afin de satisfaire le public comme quoi les tarifs du téléphone n'en souffriraient pas. La législation provinciale relative aux franchises requiert le vote du peuple et ces droits se trouveraient perdus par cette législation. Aux États-Unis, la Commission Fédérale des Communications a la juridiction générale sur les affaires de la CATV. Au Canada, la Commission des Transports devrait instituer certains règlements quant à l'investissement de la Compagnie Bell dans de telles entreprises.

4. En vertu des stipulations de la loi sur les chemins de fer, la Commission continue à avoir la juridiction quant aux tarifs payables par les abonnés. La Commission a eu cette juridiction en établissant un niveau de bénéfice par action. De 1958 à 1966, la base était de $2.43 par action, mais quand les bénéfices de la Compagnie excédèrent ce chiffre pendant plusieurs années, il y avait peu de chose que les abonnés et même la Commission pouvaient faire pour demander des tarifs plus bas. Au contraire, la Commission entamma une audience (à laquelle l'Association participa à grands frais) afin de déterminer à quel niveau les bénéfices devraient être, prenant en considération la situation économique courante. Il en résulta, en 1966, que la Commission déclara que les tarifs rapportant un revenu de 6.2 à 6.6 p. 100 sur la totalité du capital investi, étaient justes et raisonnables. Cette Association n'approuve pas la soumission de la Compagnie Bell, que ce changement rend l'approbation par la Commission, pour l'émission de capital-actions, redondante et non nécessaire.

5. En donnant plus d'autorité à la Compagnie pour étendre son champ d'action, les pouvoirs de la Commission des Transports, qui représente le Parlement, ne devraient pas se trouver affaiblis.

6. Dans le cas de toutes les municipalités de l'Ontario, ce sont leurs dépenses en immobilisations qui sont sujettes à l'approbation du Conseil Municipal de l'Ontario. Ceci est requis afin de protéger tous les contribuables, les assurant que la municipalité ne se trouve pas en difficultés par suite d'avoir emprunté trop d'argent. Il est évident que les tarifs peuvent être affectés par une émission de

capital-actions ou par des termes suivant lesquels telles actions sont émises. Sous bien des rapports, il est plus important d'avoir des restrictions sur les émissions de capital-actions que sur l'approbation des tarifs, vu que ceux-ci peuvent être réglés suivant des règlements tels que l'établissement du niveau des bénéfices. Nous présentons donc le fait qu'il est des plus importants que la Commission maintienne un contrôle, non seulement sur les tarifs, mais aussi sur les émissions de capital afin d'accorder une certaine protection aux abonnés du téléphone.

Ces considérations vous sont respectueusement exposées au nom des abonnés du téléphone et des municipalités de l'Ontario.

Monsieur le président, j'aimerais ajouter une ou deux remarques à ce qui précède. A trois reprises, en 1929, 1948 et 1957, la Compagnie de téléphone Bell du Canada a demandé l'autorisation d'augmenter son capital-actions. Le Parlement accorda son approbation à condition que les émissions de nouvelles actions soient approuvées au préalable par la Commission des chemins de fer, devenue plus tard la Commission des transports, quant au montant, aux termes et aux conditions de vente. Aujourd'hui cet organisme est désigné sous le nom de Commission des transports du Canada et a été constitué à cette fin.

En demandant aujourd'hui une forte augmentation de son capital-actions et l'autorisation d'émettre des actions privilégiées, bien que près de 40 millions d'actions ordinaires soient déjà en circulation, elle demande aussi l'autorisation d'étendre son activité à toute la sphère des télécommunications et d'investir ses fonds dans les autres compagnies engagées dans cette industrie. Elle veut obtenir l'élimination des restrictions qui lui sont imposées. Depuis 1929, ces restrictions ne l'ont pas empêchée de croître et de prospérer. A ma connaissance, aucune municipalité ne s'est jamais présentée à la Commission des transports pour s'opposer aux demandes de la Compagnie de téléphone Bell du Canada lorsque celle-ci demandait l'autorisation d'émettre de nouvelles actions. Mais cela n'a aucune signification particulière. Les municipalités ou les abonnés eussent pu présenter des objections, le cas échéant, mais on était convaincu que la Commission des transports s'acquitterait de son devoir de protéger le public. Le fait même que la Compagnie Bell devait demander l'approbation de cet organisme constituait une mesure de protection. Le projet de loi à l'étude ne devrait pas permettre à la compagnie Bell de s'engager dans des entreprises nouvelles ou de risquer une forte partie de son nouveau capital, sans que les autres parties intéressées aient l'occasion de faire valoir leurs objections.

Je soutiens que les articles 7 et 8 du projet de loi sont d'une portée trop étendue et trop générale. Ils accroîtront grandement les pouvoirs de la compagnie. Je ne sais pas au juste quelles restrictions votre Comité a en vue, mais la compagnie devrait être obligée d'obtenir l'autorisation de la Commission des transports du Canada ou du Comité des transports de cette commission. L'article 7 est ainsi conçu:

> «Il est par la présente loi déclaré que, sous réserve des dispositions de la *Loi sur la radio*, ainsi que de tout autre statut du Canada concernant la radio et la radiodiffusion et de leurs règlements d'exécution, la Compagnie a le pouvoir de transmettre, d'émettre ou de recevoir des signes, signaux, écrits, images...

et ainsi de suite. Si elle ne désirait que s'engager dans la sphère des télécommunications, c'est-à-dire dans la transmission des émissions de télévision, il y aurait lieu de biffer les mots «transmettre, émettre ou recevoir» et les mots «émission ou réception», de sorte que l'article dirait alors:

> ...la compagnie a le pouvoir de fournir les services et les moyens requis pour la transmission de signes, signaux, écrits,...

et ainsi de suite. Mais le texte de l'article est beaucoup plus général. Il permettrait à la compagnie d'envahir la sphère lucrative de la publicité télévisée; la fabrication de postes de télévision lui serait même permise, ainsi que toute autre incursion dans ce domaine. Le texte actuel de l'article est très général.

• (11.10 a.m.)

L'article 11 permettrait à la compagnie d'ajouter toutes les lignes de télécommunications à ses poteaux de téléphone qui bordent présentement les grandes routes de nos municipalités. Il était certainement dans l'intérêt public de l'autoriser à installer ses services téléphoniques le long des routes, mais aujourd'hui, elle pourrait utiliser ces poteaux de façon à exercer un monopole presque complet dans cette sphère. Il serait extrêmement difficile à toute compagnie privée de télécommunications de faire concurrence à une compagnie de téléphone en mesure d'utiliser ses poteaux sur les routes d'une municipalité. Nous soutenons que cet article 11 ne devrait pas être adopté à moins que la

compagnie accepte une modification de la loi sur les évaluations qui limite présentement la somme des impôts qu'une municipalité peut percevoir d'une compagnie de téléphone. On a déjà touché à ce sujet des impôts et je vous prie de m'accorder la permission d'y revenir brièvement. En ce qu'il nous intéresse, la question relève probablement du gouvernement de l'Ontario. Nous avons déjà demandé l'abrogation de l'article 13 de notre loi des évaluations, qui accorde à la compagnie de téléphone Bell un privilège spécial en matière d'impôts. Chaque fois, le gouvernement provincial nous a répondu qu'il est lié par les accords fiscaux concernant le partage des impôts. Il s'agit des accords conclus en vertu de la loi sur les arrangements fiscaux entre le gouvernement fédéral et les provinces. On m'a toutefois assuré, avant que je me présente ici, que cette restriction imposée au gouvernement provincial a été abolie, de sorte que celui-ci pourra maintenant modifier la loi d'Ontario sur les évaluations, afin que la Compagnie de téléphone Bell ne puisse dorénavant jouir d'une évaluation fixe de ses gains de capital.

Vous savez sans doute que dans la province d'Ontario, on évalue selon la méthode courante les terrains et les immeubles de la compagnie. En outre, la compagnie doit faire rapport de ses recettes brutes provenant de ses affaires dans chaque municipalité, c'est-à-dire dans chaque cité, ville ou village. Ce rapport a trait aux recettes de l'année précédant l'évaluation qui fixe un certain pourcent imposable de ces recettes. Dans quelques municipalités, ce pour-cent imposable est de 60 p. 100 des recettes brutes. A Toronto, il est de 75 p. 100. Si la ville de Toronto appliquait dans ce cas son taux d'impôt commercial, qui est d'environ 90 millièmes, elle percevrait une somme importante de la Compagnie Bell et celle-ci se trouverait ainsi placée sur un pied d'égalité avec les autres industries.

Toutefois, l'article 13 de la loi sur les évaluations décrète qu'on ne peut imposer plus de 5 p. 100 des recettes brutes de la Compagnie Bell. De fait, ceci signifie que si le taux de l'impôt municipal dépasse 66-⅔ millièmes, l'excédent de ce taux n'est pas applicable à la compagnie. Comme je l'ai déjà dit, ce sujet relève du gouvernement de l'Ontario, mais vu qu'on l'a déjà mentionné, j'ai cru utile d'y revenir. Il est pertinent, car si ce bill est adopté, la compagnie jouira d'un privilège exclusif dans une sphère beaucoup plus vaste et pourra utiliser toutes les rues publiques pour les fins de son commerce. A cet égard, elle diffère des chemins de fer qui doivent acheter leurs droits de passage et autres servitudes. Mais la compagnie de téléphone a le droit d'utiliser les rues publiques et les taxes qu'elle paie sont la seule compensation offerte aux municipalités. Naturellement, il n'est pas question de lui interdire l'utilisation des rues vu qu'elle exécute un service public, mais les municipalités ont droit à une compensation raisonnable à cet égard.

En conclusion, monsieur le président, je me bornerai à souligner l'intérêt que notre asciation porte à ce projet de loi. Nous sommes tout à fait désintéressés, sauf que les municipalités ont traditionnellement le rôle de protéger les contribuables. Lorsque la Commission des transports découvrit récemment que la Compagnie Bell avait enfreint ses ordonnances depuis plusieurs années, elle institua une enquête. C'est tout ce qu'elle pouvait faire. Elle n'a en réalité aucun pouvoir d'imposer l'exécution de ses ordonnances à la Compagnie Bell. Elle peut instituer des enquêtes et elle ordonna à la compagnie de se présenter devant elle et de lui faire connaître le chiffre de ses revenus. Depuis plusieurs années, les revenus de la compagnie dépassent le taux de $2.43 que la Commission avait fixé dans ses ordonnances. Les municipalités furent invitées à participer à l'enquête et à exposer le point de vue contraire.

Déjà en 1902, la loi constituant la Compagnie Bell décrétait que ses taux devaient être fixés par le Gouverneur en conseil, c'est-à-dire par le Parlement ou le Cabinet. L'article 3 de cette loi dispose que:

> Les taxes pour le service du téléphone dans toute municipalité peuvent être augmentées ou relevées par un décret du gouverneur en conseil, sur demande de la compagnie ou de toute municipalité intéressée et par la suite les taxes ainsi prescrites...

De sorte que depuis cette époque, les municipalités sont les seuls organismes qui puissent porter en appel les différends ou les actes de la Compagnie Bell qu'elles jugent répréhensibles. La Commission des transports est le seul tribunal auquel elles peuvent faire cet appel.

La protection du public est notre unique mobile dans cette affaire et nous sommes exactement dans la même situation que les membres du Comité. Les chefs des conseils municipaux, les maires qui sont ici, ont le

même devoir que les membres de la Chambre des communes, celui de veiller à la protection du public.

Bien que la Compagnie de téléphone Bell ne desserve actuellement que les provinces d'Ontario et de Québec, l'approbation des pouvoirs étendus qu'elle demande lui permettra d'étendre son activité à toutes les provinces et même à l'extérieur du Canada. Nous demandons instamment aux membres du Comité de ne pas accorder ces pouvoirs étendus sans les réserves nécessaires à la protection du public qui a un intérêt vital dans tous les développements futurs. Je vous remercie, monsieur le président.

Le président: Merci, monsieur Kent. Les maires désirent peut-être ajouter quelques commentaires?

M. Cooke: Monsieur le président, le maire Roger Prévost fait partie de notre groupe. Nous avons constaté il y a quelques instants que le texte français de notre mémoire est disponible. Le maire Prévost étant l'un de nos représentants, je le prierais de faire ses commentaires.

• (11.20 a.m.)

[*Texte*]

M. Roger Prévost (préfet des comtés de Prescott et de Russell): Monsieur le président, messieurs, étant donné que la compagnie de Téléphone Bell a acquis des pouvoirs extraordinaires, l'article 4 du bill C-104 devrait être étudié et amendé en vue de protéger les intérêts du public. En effet, si la Compagnie obtient tous ces pouvoirs, d'autres entreprises du même genre seraient placées dans une position précaire et c'est la raison pour laquelle nous nous opposons à l'adoption de l'article 4 du bill. En vérité, cette compagnie possède trop d'avantages que d'autres compagnies n'ont pas. Les compagnies devraient être soumises aux mêmes contrôles et posséder les mêmes privilèges que reconnaît le ministère des Transports. Merci.

[*Traduction*]

Le président: Merci, monsieur Prévost. Le maire Dennison aurait maintenant une déclaration à nous faire.

M. William Dennison (maire de Toronto): Monsieur le président et messieurs, l'un des buts du bill C-104 concernant la compagnie de téléphone Bell du Canada, qui vous a été renvoyé, est d'étendre les pouvoirs légaux de cette compagnie au domaine des télécommunications. L'adoption de ce bill conférera à la compagnie des pouvoirs et des privilèges très considérables dans tout le Canada et, à cet égard, il me paraît essentiel d'examiner les privilèges dont elle jouit présentement et en particulier celui qui lui a été accordé dans la province d'Ontario par la loi des évaluations dont l'article 13 limite l'impôt percevable de la compagnie de téléphone à 5 p. 100 du total de ses recettes annuelles brutes.

Bien que les terrains et les immeubles de la compagnie de téléphone soient évalués et imposables selon la méthode ordinaire, cela ne s'applique pas aux machines, à l'outillage ou aux installations de la compagnie, en tous lieux, ou aux structures placées sur, au-dessus, ou sous les chemins publics. Ce privilège s'applique aux ruelles et aux autres voies de communication publiques. A l'égard de ces propriétés ainsi exemptées de l'évaluation normale, la compagnie n'est imposable que pour un montant égal à un certain pour-cent des recettes brutes provenant de ses installations ou de son équipement téléphoniques dans les limites de chaque municipalité pour l'année finissant le 31 décembre précédant l'année de l'évaluation. Pour les villes ayant une population de 100,000 ou plus, le pourcent en question est de 75 p. 100 des recettes brutes. Le taux de l'impôt municipal applicable est calculé sur les 75 p. 100 des recettes brutes provenant des machines, des installations, des appareils ou des structures, etc., et le résultat représenterait la somme des taxes percevables si ce n'était de la disposition de l'article 13 de la loi sur les évaluations qui décrète que le total des taxes percevables sur cette partie des biens de la compagnie ne doit pas dépasser 5 p. 100 de ses recettes brutes dans les limites de la municipalité pour l'année finissant le 31 décembre précédant l'évaluation.

Dès que le taux de la taxe dépasse 66⅔ millièmes, cette limitation s'applique. Par exemple, la ville de Toronto a, du fait de cette limitation concernant les taxes sur les recettes brutes de la Compagnie de téléphone, subi les pertes suivantes:

En 1962, $67,000 en chiffres ronds; en 1963, $260,000; en 1964, $455,000; en 1965, $726,000; en 1966, $1,103,700; en 1967, $1,853,600.

Tel est le résultat de ces deux dispositions qui favorisent la compagnie au détriment des municipalités. Merci.

Le président: Merci, monsieur le maire. Le maire Cooke désire maintenant nous présenter deux autres personnages.

M. Cooke: Oui, monsieur le président. J'aimerais à vous présenter le maire Newkirk de Chatham, qui fait partie de notre délégation de l'association des maires et *reeves* de l'Ontario, et madame Marie Curtis, notre secrétaire exécutive. M. Newkirk pourrait apporter une contribution utile aux délibérations.

Le président: Avant d'aller plus loin, j'aimerais à poser une question à M. Kent. Dans les modifications de 1948 et aussi à l'article 7 du présent bill qui tend à modifier l'article 5, on dit: «la compagnie a le pouvoir» de transmettre. Dans les modifications de 1948, on disait «elle a et a toujours eu ce pouvoir». Monsieur Kent, j'aimerais connaître votre opinion juridique. Nous savons le but de cette phraséologie, mais que pensez-vous de ce système coutumier de présenter des projets de loi rétroactifs et destinés à supprimer des échappatoires?

M. Kent: Les gouvernements ont fréquemment recours à cette méthode quand il s'agit de leurs propres lois. Mais ils ne le font que rarement dans le cas de compagnies privées ou de l'extérieur. On dit qu'elle a et a toujours eu ce pouvoir au cas où elle aurait fait quelque chose qui dépassait strictement ses pouvoirs antérieurs. Dans le cas présent, ce pouvoir serait attribué à une compagnie privée.

En ce qui a trait à son droit de s'engager dans la radiodiffusion, l'article de la loi de 1948 était d'une portée très vaste; on y disait que la compagnie «a et a toujours eu le droit d'exploiter et d'installer des systèmes de sans-fil, de téléphone, et de radio-téléphone.» Dans le nouveau bill, qui étend clairement ce droit aux télécommunications, on emploie la même expression «qu'elle a et qu'elle a toujours eu le droit de le faire».

Le président: Mais on a ajouté du nouveau à l'article 5 du projet de loi «et de fournir les services et les aménagements».

M. Kent: Oui.

Le président: C'est là une addition au texte de l'amendement de 1948?

M. Kent: Oui. Ceci élargit la signification de l'article de 1948 et serait rétroactif.

Le président: Et vous dites que cette chose se fait rarement dans le cas des compagnies privées?

M. Kent: Oui.

M. Saltsman: Monsieur le président, j'aimerais à connaître l'opinion du maire Dennison sur le commentaire intéressant que M. Carroll nous a fait aujourd'hui relativement au besoin d'un «ombudsman» des services d'utilité publique.

M. Dennison: Si je suis bien renseigné, lorsqu'une compagnie d'utilité publique, telle une compagnie de téléphone demande aux États-Unis la permission de relever ses tarifs, on exige qu'elle prouve le besoin de ce relèvement beaucoup plus qu'on ne le fait au Canada.

M. Saltsman: Quelle méthode jugeriez-vous la meilleure en vue de la protection du public, l'accroissement des pouvoirs de la Commission, ou la nomination d'un «ombudsman»?

M. Dennison: Je pense qu'une commission dotée de pouvoirs plus étendus serait préférable vu qu'elle pourrait se spécialiser dans cette sphère. La protection de l'intérêt public est une mission complexe et difficile. Les municipalités se trouvent toujours dans une situation désavantageuse quand elles assument le rôle «d'ombudsman» du public, car leurs recherches ne sont pas suivies d'une année à l'autre. La compagnie Bell ou toute compagnie de téléphone, jouissent d'un grand avantage, car elles font ce genre d'affaires 365 jours par an. Une municipalité est appelée à résoudre des milliers de problèmes auxquels vient s'ajouter celui-ci à un moment donné et elle doit engager des avocats pour la représenter.

• (11.30 a.m.)

M. Saltsman: Vous seriez disposé à renoncer à votre rôle d'ombudsman en faveur d'une nouvelle commission qui remplirait cette fonction?

M. Dennison: Je le pense.

Le président: Ou à la commission actuelle à condition qu'elle obtienne des pouvoirs plus étendus.

M. Saltsman: Je poserai une question à M. Kent au sujet des taxes municipales dont il a parlé. Il voudrait, semble-t-il, que les municipalités puissent percevoir un impôt plus élevé de la compagnie Bell. Le rendement du capital tant réglementé, une augmentation des taxes municipales de la Compagnie de téléphone Bell ne résulterait-elle pas en un relèvement des tarifs téléphoniques pour les abonnés en général et encore plus fort dans le cas des petites municipalités?

M. Kent: Il en résulterait peut-être une augmentation des frais généraux de la compagnie, mais il n'a pas encore été démontré que cela aurait un effet sur les tarifs téléphoniques. Naturellement, les taxes ont toujours un effet. Il faut en tenir compte dans le calcul du revenu. La compagnie devrait être traitée comme les autres contribuables et payer aux municipalités les mêmes taxes sans aucune distinction.

Les petites municipalités n'ont probablement pas un taux d'imposition aussi élevé que les grandes municipalités et n'ont pas autant à souffrir de cet article 13. On a décidé de taxer la compagnie Bell d'après le chiffre de ses recettes brutes afin qu'une municipalité où elle fait de fortes affaires n'obtienne pas tout et que les plus petites municipalités puissent prélever une taxe sur les recettes brutes qu'elle réalise dans leurs limites.

M. Saltsman: Mais on ne permet pas à la compagnie Bell de réaliser plus qu'un certain bénéfice spécifique sur son capital. Si ses frais généraux deviennent plus élevés à cause d'un relèvement des impôts ne lui accordera-t-on pas la permission de relever également le tarif des abonnements?

M. Kent: C'est tout à fait possible.

M. Saltsman: En conséquence, on ne ferait réellement que rejeter le fardeau des uns sur les autres.

M. Kent: Les impôts sont inévitables et s'ils proviennent d'un relèvement des taux, n'est-ce pas juste et équitable? Presque tous les services d'utilité publique sont aujourd'hui imposables dans la plupart des provinces. Je sais qu'en Ontario tous les services d'utilité publique et les gouvernements doivent payer leur part des impôts. La compagnie de téléphone ne paie pas la sienne.

Le président: Monsieur Andras?

M. Andras: Merci, monsieur le président, Messieurs, j'ai étudié ce bill depuis notre dernière séance et je m'inquiète de l'effet cumulatif de trois ou quatre points particuliers.

En premier lieu, la compagnie Bell demande l'autorisation d'augmenter considérablement son capital-actions. Ceci ne m'inquiète pas réellement, car je sais que ses affaires prospèrent et l'importance d'une entreprise n'est pas une mauvaise chose en soi dans un domaine aussi complexe, scientifique et changeant. Une entreprise doit être puissante pour rester à la page.

Néanmoins, cela se rattache à l'article 8 du bill qui lui accorde le pouvoir d'acheter d'autres entreprises au gré de son propre conseil d'administration, sans l'autorisation de la Commission des transports. Troisièmement, elle demande la permission de s'engager dans ce qu'elle appelle la sphère des télécommunications, ou tout au moins elle indique clairement son intention de le faire. Cette combinaison est importante et pourrait être dangereuse.

C'est pour cette raison et à cause du 1er paragraphe de la page 4 du mémoire, concernant l'émission des actions, que je soulève cette question. Je ne comprends pas l'inquiétude qu'on exprime ainsi:

> La baisse de rapport par action pourrait résulter en une telle baisse du prix courant que celle-ci susciterait la Compagnie Bell à demander de plus hauts revenus qu'elle ne pourrait obtenir qu'en augmentant ses tarifs de téléphone.

Ne pourriez-vous pas m'éclairer sur ce point?

M. Kent: En votre qualité de membres de la Chambre des communes, on vous demande d'approuver une nouvelle et importante émissions d'actions. Autrefois, la Chambre des communes n'avait aucune raison de s'inquiéter à ce sujet, car elle savait que la compagnie était en voie d'expansion et que la Commission des transports examinerait cette question pour elle. La compagnie Bell demande cette fois-ci la permission d'accroître son capital sans en démontrer le besoin à la Commission des transports. Si elle décide soudainement d'accroître considérablement son capital en vue de l'achat d'autres compagnies, elle devrait certainement être obligée de prouver que cela ne nuira pas aux intérêts des abonnés du téléphone.

Nous essayons de démontrer par là un point assez semblable à celui que M. Carroll a expliqué dans le mémoire qu'il a lu, c'est-à-dire que si le prix des actions baisse parce qu'il y en a un plus grand nombre, ou si elles perdent une partie de leur valeur parce que les bénéfices ne suffisent plus à leur fournir le rendement voulu, on pourra alors demander une augmentation des tarifs téléphoniques.

M. Andras: Du fait que les actionnaires insisteraient pour obtenir de meilleurs dividendes?

M. Kent: Oui.

M. Andras: Je ne vois vraiment pas comment le fléchissement du prix des actions sur le marché leur enlèverait leur valeur justificative devant la Commission de transports. Je suppose—si vous ne pouvez répondre à cette question, peut-être pourrais-je obtenir une réponse de nos propres hauts fonctionnaires—que le placement de la société Bell, à l'égard duquel le rendement de 6.6 est autorisé, représente la valeur des actions au pair.

M. Kent: C'est exact.

M. Andras: Et toute baisse de la valeur sur le marché n'aurait nul rapport...

M. Kent: Avec le capital global.

M. Andras: Avec le capital global, et cela constitue la valeur des actions au pair. On a dit, je crois, que les actions se sont vendues $25 chacune. La fluctuation de la valeur sur le marché pourrait engendrer chez eux un désir d'obtenir des taux plus élevés; toutefois, je ne vois pas comment cela justifierait leur cause devant la Commission des transports.

Quoi qu'il en soit, j'aimerais attirer votre attention sur un point que l'on a soulevé l'autre jour et qui m'embarrasse. J'ai décrit les trois principaux pouvoirs qu'on recherche: l'augmentation du capital, la faculté d'acheter d'autres compagnies et celle d'entrer dans le domaine des télécommunications, toutes choses qui sont actuellement régies de diverses manières par l'organisme régulateur, le moyen de contrôle le plus efficace étant, à mon avis, la régulation globale du rendement de 6.6 p. 100 obtenu du placement total, soit un bénéfice de 6.6 p. 100, une fois déduit l'impôt sur les corporations, quel que soit le placement.

L'autre jour, M. Vincent, président de la compagnie Bell, a comparu devant nous et il a exprimé le désir plutôt vague, je pense—je n'en vois rien dans le bill—de voir tomber la règlementation de contrôle à l'égard du placement global considéré comme bénéfice, de manière qu'elle puisse s'appliquer uniquement à la somme d'argent que la Bell a investie dans des installations et de l'équipement téléphoniques. Ce qui m'inquiète, c'est que, une fois l'article 8 aboli, la Bell, dont il existe déjà une filiale contrôlée, c'est-à-dire la *Northern Electric*, pourrait disposer de plusieurs millions de dollars investis dans des installations et de l'équipement téléphoniques, et le rendement de 6 p. 100 ne s'appliquerait qu'à cela. Elle pourrait avoir des placements d'un milliard ou de deux milliards de dollars dans des filiales qui pourraient rapporter beaucoup et dont les dividendes reviendraient à la Bell, en raison de la situation de contrôle détenue par cette dernière. Les bénéfices réalisés par les autres compagnies seraient donc exclus de ce contrôle de 6.6 p. 100 exercé sur les placements, car ce placement se rattacherait alors uniquement à celui des installations téléphoniques. Toutefois, la compagnie pourrait avoir une filiale s'occupant d'un tout autre domaine.

• (11.40 a.m.)

Je ne veux pas donner à entendre que la direction de la Bell agirait ainsi, mais cela lui permettrait de manipuler, d'une compagnie à l'autre, des douzaines de comptes de nature très différente, en vue de faire de ces filiales des centres successifs de bénéfices et d'augmenter ainsi leur rendement, leurs dividendes revenant à la Bell, compagnie dégagée du contrôle de règlementation. A mon avis, on ouvre là une vaste échappatoire, si l'on songe que cela pourrait aboutir au résultat qui nous inquiète tous, soit le transfert des frais aux actionnaires. Cela me paraît un danger plus sérieux que certaines des choses que vous mentionnez ici.

Il s'exerce, il est vrai, bonne nombre d'autres contrôles à la Commission des transports, qui examine les taux, les prix de la *Northern Electric* à l'égard des diverses compagnies; c'est là une étude très poussée qui se poursuit sans cesse; néanmoins, même si l'on a affaire à des gens très compétents, il se produit inévitablement des omissions. Dans la situation actuelle, même si l'on commet une erreur et laisse les prix payés par les diverses compagnies monter plus haut qu'ils ne devraient, tout est rattrapé, en fin de compte, par ce rendement de 6.6 p. 100 à l'égard du capital global. Je vois un danger à laisser tomber ce contrôle. A mon avis, il vaut mieux le maintenir sous forme de contrôle du pourcentage à l'égard du placement global, qu'à l'égard, mettons, des gains par action, étant donné surtout l'augmentation du nombre des actions, je crois que c'est là la meilleure manière de l'exercer.

En ce qui concerne l'article 8, qui l'autorise à acheter d'autres compagnies, et le reste, serait-il sage pour nous, à votre avis, de songer à lui apporter une modification quelconque qui obligerait à subir le contrôle de la nouvelle Commission des transports du Canada, qui remplacera l'organisme actuel? Croyez-vous que nous devrions agir ainsi?

M. Kent: Oui, j'estime aussi que cet article devrait être modifié et se lire désormais comme il suit: «sous réserve de l'approbation de la Commission des transports du Canada».

M. Andras: Merci.

M. Kent: Je constate que vos expressions tiennent bien compte de l'idée que nous cherchons à faire valoir.

M. Andras: Oui.

M. Kent: La difficulté qu'on a eue, si tel est le cas, avec la Commission des transports résidait dans une insuffisance de pouvoirs, car alors que la Bell passait, ces deux dernières années, un nombre de commandes supérieur à la normale en réalisant des gains beaucoup plus élevés que le taux de $2.43, la Commission ne pouvait pratiquement rien faire. Lorsqu'elle a communiqué avec la Bell, celle-ci a répondu: «A notre avis, ce n'est pas là un niveau raisonnable de revenu». Aussi, a-t-elle dépassé ce niveau. Au lieu de $2.43, elle a atteint $2.71, et ainsi de suite. Elle gagnait davantage. La Commission n'avait d'autre recours que de convoquer une audience.

M. Andras: Oui.

M. Kent: Si elle avait ce pouvoir, elle pouvait dire aussi: «Nous n'approuverons aucune autre émission de capital, tant que vous n'aurez pas corrigé cette situation». Voilà une autre restriction pour la compagnie.

M. Andras: A l'égard de toute compagnie qu'elle songe à acheter en vertu de l'article 8...

M. Kent: En vertu de l'article 8.

M. Andras: ...vous aimeriez qu'elle soit obligée de revenir devant l'organisme régulateur et de justifier la chose?

M. Kent: Oui.

M. Andras: Dites-vous aussi qu'elle devrait peut-être obtenir dès maintenant l'autorisation d'augmenter son capital, mais qu'elle ne devrait pas obtenir une approbation générale, qui vaudrait au-delà de cette période? En d'autres termes, elle devrait, chaque fois qu'elle a besoin d'augmenter son capital, revenir devant le Parlement et justifier la chose. Est-ce là ce que vous dites?

M. Kent: C'est précisément cela, oui.

Le président: J'aimerais avoir quelques éclaircissements à ce sujet, monsieur Andras. Si je comprends bien, monsieur Kent, il existe ici deux problèmes. D'abord, certaines gens disent que l'article 8 devrait être complètement rejeté; d'autres, qu'il devrait être conservé, sous réserve, naturellement, de l'approbation de la Commission des transports. Laquelle des deux solutions préférez-vous?

M. Kent: Je ne crois pas que nous voulions limiter les pouvoirs que la Bell demande; nous voulons simplement protéger le public lorsque ces pouvoirs sont accordés. Je préférerais qu'on apporte une restriction à l'article 8, de manière à protéger le public.

M. Andras: Plutôt que de le supprimer complètement, vous aimeriez mieux qu'on apporte une restriction...

M. Kent: Oui.

M. Andras: La compagnie a affirmé son intention d'acheter éventuellement d'autres compagnies, advenant que la chose soit intéressante.

M. Kent: Oui.

M. Andras: Mais si elle prévoit une telle possibilité, elle doit se présenter devant le Parlement.

M. Kent: C'est exact.

M. Andras: Au lieu de supprimer complètement les dispositions actuelles et de limiter la compagnie au complexe actuel *Northern Electric-Bell*.

Le président: En d'autres termes, vous voulez que toutes les autres compagnies soient régies de la même manière que la *Bell Telephone*, est-ce exact?

M. Kent: Non, cela est autre chose.

M. Andras: Cela est autre chose.

M. Kent: M. Andras dit simplement que si la compagnie veut placer des capitaux dans une autre société—mettons qu'elle veut acheter la *Canada Wire and Cable* ou quelque autre société...

Le président: La chose est possible.

M. Kent: Elle devrait se présenter devant le comité et prouver qu'il y va de son intérêt, sans dépasser ses pouvoirs, d'acheter cette société et que les actionnaires ne subiraient aucun tort du fait de cette expansion.

Le président: A vous la parole, monsieur Bell.

M. Rock: Monsieur le président, il a dit: «au comité». Veut-il parler du comité ou de la nouvelle Commission des transports?

Le président: De la nouvelle Commission des transports.

M. Rock: Il a dit: «au comité».

M. Deachman: Puis-je poser une question complémentaire?

Le président: Je n'autorise plus, pour l'instant, de questions complémentaires; on en a trop posé. Nous nous occupons d'obtenir les éclaircissements demandés par M. Rock, monsieur Kent, c'est tout.

M. Sherman: Ce serait le comité, le comité des chemins de fer.

M. Rock: Des chemins de fer...

M. Kent: Le comité qui succédera à la Commission des transports.

Le président: C'est-à-dire le comité des chemins de fer de la Commission des transports du Canada.

M. Rock: Oui.

Le président: A vous la parole, monsieur Bell.

M. Bell (Saint-Jean-Albert): Pour faire suite à la dernière série de questions, monsieur Kent, êtes-vous d'accord avec la société *Industrial Wire and Cable* lorsqu'elle dit que ce contrôle de régie exercé par la Commission des transports devrait comporter non seulement une compétence à l'égard des actions et de leur niveau, mais aussi un droit de regard sur la compagnie elle-même, afin de s'assurer qu'elle remplit les objectifs et les fins pour lesquels l'argent est recueilli lors des émissions d'actions.

M. Kent: Je n'ai pas vu son mémoire, monsieur, mais c'est ce qui devrait en découler. Si elle comparaissait devant une Commission, la société Bell devrait justifier sa décision.

M. Bell (Saint-Jean-Albert): A mon sens, le point que M. Andras a souligné est extrêmement important. Certaines des modifications sont excellentes et nous avons sûrement affaire, ici, à un excellent mémoire. J'aimerais y jeter de nouveau un coup d'œil suivant le plan que j'ai tracé ici, afin de m'assurer que je le comprends.

La compagnie Bell Telephone a dit: «Les règlements de 1966, c'est-à-dire ce nouveau contrôle exercé sur nos revenus, ont rendu la chose superflue; aussi, nous ne devrions pas, à l'heure actuelle, être tenus de comparaître comme autrefois devant la Commission des transports.» C'est alors que vous intervenez et répondez: «Non, non, il est encore plus impérieux, vu les changements actuels, de subir cette comparution.» Puis cous citez un exemple dont je veux être sûr de bien comprendre la teneur. L'exemple n° 1 suppose que la compagnie Bell pourrait agir d'une certaine manière sur ses actions, ou pourrait placer des capitaux dans d'autres sociétés suivant une des manières que je viens de souligner; ce qui aurait pour résultat d'abaisser leur revenu par action. Toutefois, elle resterait dans les limites permises par les règlements en ce qui a trait aux revenus, mais cet abaissement des revenus créerait une perte de confiance dans le public, chez les actionnaires éventuels, même si l'on est resté dans les limites permises par les règlements ayant trait aux revenus. Lorsque le prix du marché serait à la baisse, la Bell se présenterait en disant: «Nous avons des ennuis, car nos actions sont à la baisse; il nous faudra hausser nos taux.» Ce que vous dites en réalité, sans mettre en doute la sincérité de la Bell, c'est qu'elle pourrait utiliser cette porte de sortie pour hausser ses taux. Ai-je raison de faire cette supposition?

M. Kent: Je crois que vous exagérez un peu en ce qui concerne la «perte de confiance»; néanmoins, chaque réaction du public par suite d'une fluctuation du marché doit évidemment équivaloir à une perte de confiance. Je ne prétends pas qu'elle conçoit la chose de cette façon. Il est très difficile de prévoir quels facteurs pourraient entraîner une baisse de ses revenus. A l'heure actuelle, cette compagnie est très puissante. Elle s'occupe surtout d'affaires téléphoniques, mais elle pourrait étendre énormément ce champ d'activité et connaître, du fait de cette extension, des résultats vraiment fâcheux. Voilà ce qu'on ne saurait prévoir; aussi, y aurait-il lieu d'assurer ici une sorte de protection. Autant que je puisse voir, la compagnie ne ferait pas banqueroute. Ce sont les actionnaires qui encaisseraient des pertes.

• (11.50 a.m.)

M. Bell (Saint-Jean-Albert): En d'autres termes, si elle s'aventurait avec hésitation dans d'autres champs d'activité d'importance, il pourrait se produire, du moins pendant une courte période de temps, un abaissement des revenus, sans toutefois que cet abaissement dépasse les limites au-delà desquelles les actionnaires perdraient un certain intérêt sur le marché, advenant une baisse équivalente des prix.

M. Kent: Je suis sûr que cela se produirait.

M. Bell (Saint-Jean-Albert): A mon sens, cela est très important. Il y a une autre chose qui me préoccupe. Le maire Dennison a signalé la perte subie, à Toronto, en raison de cette formule d'évaluation d'un million et demi environ. Je me demande si l'on a une estimation quelconque—j'imagine que cela serait extrêmement difficile à estimer—de la manière dont la chose pourrait s'appliquer à d'autres municipalités de l'Ontario. Je sais qu'elle s'appliquerait différemment si on l'évalue en fonction de la population, mais croyez-vous qu'elle soit à la hausse, dans cette région, à d'autres endroits qu'à Toronto?

M. Dennison: La chose s'appliquerait, je crois, à toute municipalité où le taux de taxation est supérieur à 66 millièmes, ce qui est le cas de la plupart des municipalités de l'Ontario.

Le président: Elles ont toutes un taux supérieur à 66 millièmes.

M. Dennison: Aussi, nos revenus bruts s'appliqueraient, selon la proportion de l'actif de la Bell, dans cette municipaltié particulière.

M. Bell: C'est tout, monsieur le président. Merci.

Le président: Le taux est-il supérieur à 66 millièmes à Chatham?

M. G. Newkirk (maire de Chatham, Ont.): Oui.

Le président: A titre d'ancien échevin, je sais que nous avons dépassé ce chiffre, à Hamilton, depuis longtemps.

M. Rock: Monsieur Kent, vous avez dit que le gouvernement ontarien a toujours invoqué comme excuses les accords conclus avec le gouvernement fédéral au sujet du partage des taxes. Croyez-vous vraiment que c'est là la raison pour laquelle on n'a jamais pu changer les règlements provinciaux d'évaluation?

M. Kent: Ce fut la raison pendant quelques années, mais je me suis informé, il y a deux jours à peine, au ministère provincial du Trésor, et l'on m'a dit que la chose ne s'applique plus. Je suis sûr qu'elle s'est appliquée pendant un certain temps. J'en ai parlé à M. Spooner lorsqu'il était ministre des Affaires municipales, et il m'a carrément déclaré qu'on ne pouvait absolument pas modifier cet article sans négociations avec Ottawa.

M. Rock: Avec Ottawa? Cela me surprend. Vous avez une évaluation qui ne dépasse pas 5 p. 100 des recettes brutes. Est-ce que tout ce montant de l'évaluation de 5 p. 100 à l'égard des revenus bruts de la *Bell Telephone* va directement à la municipalité?

M. Kent: Oui.

M. Rock: Ou s'il y en a une partie qui va au gouvernement provincial et aux écoles?

M. Kent: Une partie va aux écoles; il s'agit d'une taxe municipale, et c'est pourquoi une partie va aux écoles.

M. Rock: Mais aucune partie ne va à la province?

M. Kent: La province ne retire rien.

M. Rock: Vous vouliez aussi savoir si la Compagnie de téléphone Bell utilisait les rues pour des services de télécommunication autres que le téléphone. D'après vous, quel autre usage pourrait-on faire des rues municipales?

M. Kent: Je pense que les municipalités devraient pouvoir exiger que les fils soient enterrés si elles le désirent. Pour l'instant, elles n'ont pas cette autorité. Elles ne peuvent imposer que les fils soient sous terre. Dans toutes les municipalités, il y a des rues où l'on essaie actuellement de faire enterrer les fils. C'est un fait acquis.

M. Rock: Je voudrais poser à M. le maire Dennison une question à ce sujet. A Toronto, la plupart des fils ne sont-ils pas souterrains dans la majorité des artères principales?

M. Dennison: Je sais si l'on peut dire la plupart, mais il est probable que 30 p. 100 le sont.

M. Rock: Lorsque les lignes de haute tension d'Hydro sont enterrées, est-ce que la municipalité doit défrayer une partie du coût des travaux que cela nécessite?

M. Dennison: Oui, si elle oblige Hydro à entreprendre ces travaux dans le cas de l'élargissement d'une rue; la municipalité doit verser sa contribution. Cependant, Hydro a déjà entrepris d'enterrer les fils de haute tension et désormais 52 p. 100 de l'électricité fournie aux consommateurs de Toronto est acheminée ainsi.

M. Rock: Vous n'avez donc aucun problème avec la réparation des rues lorsque la Compagnie Bell procède à ces travaux souterrains et éventre vos rues. Elle fait tout cela à ses frais.

M. Dennison: En effet.

M. Rock: Cela vous agrée-t-il?

M. Dennison: Oui. Nous essayons d'amener la Compagnie Bell et d'autres services publics, tels que la *Consumers Gas*, à conclure des ententes avec nous. Lorsque nous projetons de faire paver une rue une année donnée, eux essaient d'évaluer les travaux à faire afin de coordonner les deux opérations.

M. Rock: Ce qui me surprend, c'est que les municipalités d'Ontario ne jouissent pas des mêmes privilèges que les municipalités de la province de Québec et en tant qu'ancien conseiller municipal de Lachine, je puis vous dire que dans cette municipalité, les propriétés de la Compagnie de téléphone Bell sont évaluées à $22,880 et les bâtiments à $101,340, sans compter les poteaux, les câbles et les conduits (cela n'englobe même pas les câbles de télévision qui ne sont pas sa propriété et ils sont estimés à $444,450) et le matériel, soit $75,000. Je veux simplement vous informer des faits et je crois que pour l'instant, votre problème ne réside pas avec le gouvernement fédéral, mais avec les autorités provinciales. Je crois aussi que vous devriez exiger les mêmes pouvoirs de taxation et

d'évaluation que dans la province de Québec, En outre, au Québec, il y a une taxe de vente imposée sur tous les appels téléphoniques qui remplace votre système d'évaluation et lorsque la taxe de vente y est passée de 6 à 8 p. 100 la Compagnie Bell a dû majorer les factures de ses souscripteurs de 2 p. 100.

Le président: Avez-vous d'autres questions à poser?

M. Southam: Monsieur le président, je voudrais simplement féliciter les témoins pour leur exposé très concis et instructif. Ils ont résumé les dispositions essentielles du nouveau bill énumérées à la page 9 et je crois qu'il y a neuf articles. Puis-je me permettre de demander à M. Kent si la compagnie agréerait aux dispositions facultatives du nouveau bill, à condition que préalablement à la concession de pouvoirs, la Compagnie de téléphone Bell obtienne la permission ou l'approbation de la Commission des transports?

Le président: Le Comité des chemins de fer de la Commission des transports du Canada?

M. Kent: Exactement, en ce qui concerne l'émission d'actions, la mise en service d'autres services de télécommunication, soit l'article 7, et le droit d'investissement dans d'autres sociétés. Nous voulons que l'article 4 soit établi et que les articles 7 et 8 renferment une disposition selon laquelle toute décision doit être approuvée par la Commission des transports du Canada.

M. Southam: J'ai posé cette question simplement pour résumer, car, comme je l'ai dit, vous l'avez parfaitement exposé aux pages 3 et 4.

> Pour augmenter le capital-actions autorisé

Ce sont fondamentalement des modifications que demande la compagnie de téléphone Bell

> Pour autoriser la Compagnie à émettre des actions privilégiées
>
> Pour émettre des obligations suivant un vote similaire au lieu d'un vote des $\frac{2}{3}$ en valeur des actions souscrites.
>
> Pouvoir de s'engager dans d'autres formes de télécommunications,
>
> Pouvoir d'investir dans d'autres compagnies
>
> Pouvoir de construire, ériger et maintenir ses fils
>
> Pouvoir d'accorder des prêts à un employé,
>
> Pouvoir de fournir des habitations aux employés

et dans le dernier article, article 14, vous mentionnez...

> Autorisation de ne pas se conformer aux stipulations de la Loi canadienne sur les Corporations ou aux clauses provinciales.

Ce sont là des dispositions très pertinentes proposées dans cette nouvelle loi. Diriez-vous que toutes ces dispositions soient soumises à la Commission des transports pour approbation ou seulement quelques-unes?

• (Midi)

M. Kent: Simplement quelques-unes. Nous vous signalions les articles où il est question de pouvoirs accrus sous diverses formes tout en limitant les restrictions. Mais il s'agit surtout des articles 2 et 3 que, d'après nous, vous ne devriez pas modifier. Cela est vrai pour l'article 4. La commission devrait avoir droit de regard sur l'émission du capital social et aussi sur celle d'actions privilégiées et les articles 7 et 8 devraient être soumis à son approbation. En ce qui concerne l'article 11, portant sur les fils de télécommunication le long des grandes routes, le seul point de juridiction concerne la hauteur des fils. Je pense que la juridiction devrait être élargie pour faire en sorte, entre autres choses, que les fils soient enterrés. La Commission devrait jouir d'une plus grande autorité en vertu de cet article pour approuver toute mesure sans passer par la municipalité. Bien entendu, si la municipalité consent, tout est bien mais si ça n'est pas le cas, la Commission devrait avoir l'autorité requise.

Le président: Je vous remercie.

Au nom du Comité, je désire remercier MM. les maires Cooke, Dennison, Newkirk, Reeve Prevost et Parlmer Kent d'avoir assister à la séance et de nous avoir présenté un mémoire aujourd'hui. Merci beaucoup, messieurs.

Messieurs, avant d'ajourner je voudrais que vous proposiez une motion pour que le mémoire présenté par la Fédération canadienne des maires et des municipalités soit imprimé en annexe aux *Procès-verbaux et Témoignages*. Ce mémoire n'a pas été lu.

M. Bell (Saint-Jean-Albert): Je la propose.

M. Chatwood: Je l'appuie.

(La motion est adoptée.)

M. Bell (Saint-Jean-Albert): M. Kent a lu des extraits du mémoire et a aussi proposé des modifications qui seront publiés dans le compte rendu.

Le président: Je parlais de l'exposé de la Fédération canadienne des maires et des municipalités, monsieur Bell.

M. Cantelon: Ce doit être fait avant d'entendre la Compagnie Bell de nouveau.

Le président: C'est exact.

Le compte rendu des témoignages et du procès-verbal renfermant le mémoire de l'*Industrial Wire and Cable Company* sera distribué aujourd'hui afin que vous puissiez l'étudier et poser des questions.

Il y aura une réunion du comité directeur aujourd'hui dans mon bureau au n° 439-C, immédiatement après l'ordre du jour. Siégeront à ce comité MM. Deachman, Andras, Cantelon, Bell et Saltsman. Ce sera une brève réunion.

Notre prochaine réunion est prévue pour jeudi 16 november à 9h. 30. Nous commencerons alors à poser des questions à *Industrial Wire and Cable Company.*

Le mardi 21 novembre à 9h. 30, ce sera au tour de la *Northern Electric Company* et le jeudi 7 décembre, toujours à 9h. 30, nous aurons la Direction des coalitions du ministère des Corporations et de la Consommation.

Un petit bill d'intérêt privé, C-113, loi constituant en corporation la Compagnie des pipe-lines commerciaux pour solides nous a été soumis le mardi 31 octobre par la Chambre. Le parrain de ce bill m'a demandé si nous pourrions consacrer une matinée à l'entendre. Je dois dire que j'ai hésité d'en convenir avant de vous en parler.

Le secrétaire m'informe que nous pourrons probablement l'entendre le mardi 14 novembre dans la matinée. Il est possible que ça nous prenne toute la matinée. Il s'agit de l'incorporation classique d'une compagnie de pipe-lines pour solides qui normalement serait du ressort de la Commission des transports du Canada.

M. Cantelon: Quel est le nom de la compagnie?

Le président: La *Commercial Solids Pipe Line Company.*

M. Cantelon: S'agit-il de Shell?

Le président: C'est une compagnie Shell en effet. M. Basford a parrainé ce bill. Les membres du Comité estiment-ils qu'il conviendrait d'étudier le bill C-113 maintenant ou bien qu'il vaudrait mieux attendre que nous en ayons terminé avec le bill de la Compagnie de téléphone Bell?

M. Cantelon: Cela sera probablement long.

M. Deachman: Est-ce la première fois qu'un bill concernant une compagnie de pipelines pour solides nous est soumis ou bien en avons-nous eu d'autres de ce genre?

Le président: C'est le premier que nous ayons.

M. Deachman: Une matinée nous suffira-t-elle pour étudier cette question. Peut-être conviendrait-il de fixer une autre date pour nous donner une plus grande latitude.

Le président: Je m'en remets à vous.

M. Chatwood: Je pense que nous devrions l'entendre, monsieur le président.

Le président: Qu'en pensez-vous?

M. Cantelon: Nous avions un mémoire à ce propos.

Le président: Il s'agissait d'un mémoire à propos des pipe-lines commerciaux pour solides lorsque nous étudiions la Loi nationale sur les transports.

M. Cantelon: La compagnie Shell était-elle représentée alors?

Le président: Elle l'était. Si je me souviens bien, nous étions tous convenus que l'incorporation soit faite. Le Comité désire-t-il que nous réservions la journée du mardi 14 novembre, à 9h.30, pour entendre ce bill?

M. Andras: Avez-vous l'intention d'en terminer la même journée?

Le président: Oui. Si nous ne pouvions en terminer l'étude, j'hésiterais à siéger car nous sommes au beau milieu d'un autre bill. C'est une procédure inhabituelle.

M. Pascoe: Monsieur le président, je ne pourrai être présent ce jour-là et je suppose qu'il y en aura d'autres dans mon cas.

Une voix: Je ne puis venir ce jour-là.

Le président: Nous pourrions siéger le jeudi 23 novembre. Le 21, nous entendrons la *Northern Electric.* Que pensez-vous de la matinée du 23?

M. Pascoe: Cette date me convient.

Le président: Nous devons aviser les témoins.

M. Deachman: Je ne pourrai assister à la réunion le 14.

Une voix: Que diriez-vous du 21?

Le président: Nous ne pouvons entendre ce bill le 21, car nous aurons la *Northern Electric*.

Une voix: Et le 22?

Le président: Nous ne savons pas combien de temps la *Northern Electric* nous retiendra. Nous devrions réserver au moins deux jours à cette fin.

M. Pascoe: Le 23 vous agréerait-il?

Le président: Cette date vous convient-elle?

Des voix: Oui.

Le président: Comme je vous l'ai dit, il y aura une brève réunion du comité directeur dans le bureau 439C.

Le Comité s'ajourne.

APPENDICE A-8

Mémoire soumis par la

FÉDÉRATION CANADIENNE DES MAIRES ET DES MUNICIPALITÉS

Contenant un amendement proposé

La fédération soumet respectueusement:

BILL C-104

Le Bill C-104 propose des amendements à certaines lois touchant La Compagnie de Téléphone Bell du Canada et, notamment, par l'entremise des articles 7 et 11 de ce Bill, propose la modification de l'article 5 du chapitre 81 des Statuts de 1948 et de l'article 3 du chapitre 67 des statuts de 1880, ces deux articles étant reproduits en annexe à ce mémoire.

Ces deux nouveaux articles confèrent des pouvoirs à la Compagnie relativement à sa ou ses lignes de *télécommunication*, sous garde de certains contrôles par les municipalités et la Commission des transports du Canada.

ARTICLE 378 DE LA LOI SUR LES CHEMINS DE FER

L'article 378 (sauf le paragraphe 1, lequel ne s'applique pas à la Compagnie) de la Loi sur les chemins de fer et lequel est reproduit en annexe à ce mémoire, énonce les pouvoirs de la Compagnie relativement à «ligne ou lignes de télégraphe ou de téléphone», sous garde de certains contrôles par les municipalités et la Commission des transports du Canada.

Il est manifeste que «lignes de *télécommunication*», surtout étant donné la définition audit article 5 proposé du chapitre 81 des Statuts de 1948 et audit article 3 proposé du chapitre 67 des Statuts de 1880, ont eu pour but et ont pour but de comprendre un champ de pouvoirs plus étendu que «lignes de *télégraphe* ou de *téléphone*» dont il est question à l'article 378 de la Loi sur les chemins de fer.

AMENDEMENT PROPOSÉ PAR LA FÉDÉRATION

Il est donc souhaitable que les pouvoirs et contrôles prévus à l'article 378 (sauf le paragraphe 1) de la Loi sur les chemins de fer, relativement à lignes de «*télégraphe* ou de *téléphone*» soient étendus de manière à comprendre «ligne ou lignes de *télécommunication*».

En vertu de quoi, la fédération canadienne des Maires et des Municipalités propose que l'article 11 du Bill C-104 soit modifié, et que le mot «ainsi, à la fin de cet article, soit remplacé par ce qui suit:

> «ainsi; et l'article 378 (sauf le paragraphe 1) de la Loi sur les chemins de fer s'appliquera à la Compagnie en ce qui a trait à sa ou ses lignes de télécommunication».

ACCORD DE LA COMPAGNIE

La Compagnie de Téléphone Bell du Canada a fait savoir, par l'entremise de M. Jean de Grandpré, c.r., vice-président aux Affaires juridiques qu'elle était en accord avec l'amendement proposé par la fédération. Le 29 mars, 1967.

Lovell C. Carroll, c.r.
Conseiller juridique

---

7. L'article 5 du chapitre 81 des Statuts de 1948 est par les présentes abrogé et remplacé par ce qui suit:

Pouvoir d'exploiter un réseau de communications.

S.R., c. 233; 1952-1953, c. 48; 1953-1954, c. 31; 1955, c. 57.

5. Il est par la présente loi déclaré que, sous réserve des dispositions de la *Loi sur la radio*, ainsi que de tout autre statut du Canada concernant la radio et la radiodiffusion et de leurs règlements d'exécution, la Compagnie a le pouvoir de transmettre, d'émettre ou de recevoir des signes, signaux, écrits, images, sons ou renseignements de toute nature par fil, radio, procédé visuel ou autre procédé électromagnétique, ainsi que d'instituer des services et des aménagements pour une telle transmission émission ou réception et, en relation avec ce qui précède, de

construire, établir, entretenir et exploiter, au Canada ou ailleurs, seule ou en association avec d'autres, soit de son propre chef, soit à titre de mandataire pour d'autres, tous les services et aménagements que la Compagnie peut estimer propres ou utiles à ces fins, en utilisant et adaptant tout progrès ou invention en vue de communiquer avec les autres et tous autres moyens de communication qui peuvent, de l'avis du conseil d'administration, être considérés comme étant dans l'intérêt de la Compagnie.»

11. L'article 3 du chapitre 67 des Statuts de 1880, modifié par l'article 2 du chapitre 95 des Statuts de 1882, est abrogé et remplacé par ce qui suit:

Construction et entretien de ligne de télécommunication.

«**3.** Ladite Compagnie peut construire, ériger et entretenir sa ou ses lignes de *télécommunication* longeant ou passant à travers ou sous toutes grandes routes, rues, chemins, ponts, cours d'eau ou autres lieux semblables, ou à travers ou sous toutes eaux navigables, situées entièrement au Canada ou séparant le Canada de tout autre pays, pourvu que ladite Compagnie ne gêne en rien la circulation publique ou l'usage de ces grandes routes, rues, chemins, ponts, cours d'eau ou eaux navigables; et pourvu que, dans les cités, villes et villages constitués en corporation, la Compagnie ne plante pas de poteaux d'une hauteur de plus de quarante pieds au-dessus de la surface de la rue, *ni ne pose ni ne maintienne des fils de télécommunications au-dessous de toute auteur minimum qui peut être approuvée par la Commission des transports du Canada ou qui peut être établie par tout règlement ou toute ordonnance générale de ladite Commission,* ni ne plante plus d'une ligne de poteaux le long de toute rue sans le consentement du conseil municipal ayant juridiction sur les rues de ladite cité, ville ou dudit village, et que dans toute cité, ville ou village constitué en corporation, les poteaux soient aussi droits et aussi perpendiculaires que possible et soient peints, dans les cités, si quelque règlement du conseil l'exige; et pourvu en outre que, lorsqu'il existe déjà des lignes de télégraphe, la Compagnie ne plante dans une cité, ville ou village constitué en corporation, de poteaux du même côté de la rue où sont déjà plantés ces poteaux de télégraphe, sans le consentement du conseil ayant juridiction sur les rues de cette cité, ville ou village constitué en corporation; pourvu de plus qu'en le faisant, ladite Compagnie n'abatte ni ne mutile aucun arbre et pourvu que, dans les cités, villes ou villages constitués en corporations, l'emplacement de la ligne ou des lignes et l'ouverture des rues pour l'érection des poteaux ou la pose des fils sous terre se fasse sous la direction et le contrôle de l'ingénieur ou de tout autre fonctionnaire que le conseil peut désigner, et de telle manière que le conseil peut prescrire, et que la surface de la rue soit, dans tous les cas, remise dans son état antérieur par la Compagnie et à ses frais; pourvu aussi que nulle loi du Parlement astreignant la Compagnie (si l'on découvre un moyen efficace pour faire passer les fils de télécommunication sous terre) à adopter ce moyen, et abrogeant le droit donné par le présent article à la Compagnie de continuer à faire passer ses fils sur des poteaux dans les cités, villes ou villages constitués en corporations ne soit censée être une violation des privilèges conférés par la présente loi; et pourvu de plus que, chaque fois qu'il deviendra nécessaire pour maîtriser un incendie ou sauvegarder des biens de couper les fils de *télécommunication,* le fait que les fils aient été coupés, dans ces circonstances, d'après les ordres de l'ingénieur en chef ou autre fonctionnaire dont relève la brigade des pompiers, ne donne

Réserve relative aux arbres.

Réserve pour coupure des fils en cas d'incendie.

pas droit à la Compagnie d'exiger ou de réclamer une indemnité pour tous dommages qu'elle aurait pu éprouver ainsi.

Consentement de la municipalité.

(2) Nonobstant les dispositions d'une loi du Parlement du Canada, ou de la législature d'une province, et nonobstant tout pouvoir ou toute autorité jusqu'ici ou désormais conférée par cette loi ou en découlant, aucune ligne de télégraphe ou de téléphone relevant de l'autorité législative du Parlement du Canada, ne doit, sauf de la manière ci-après prescrite au présent article, être construite par une compagnie au-dessus, le long, en travers ou au-dessus d'une voie publique, d'un square ou d'un autre lieu public, sans le consentement légal de la municipalité dont relève cette voie publique, ce square ou ce lieu public.

Permission de la Commission.

(3) Si une compagnie ne peut, à l'égard d'une pareille ligne, obtenir le consentement de cette municipalité, ou ne peut obtenir ce consentement qu'à des conditions qui ne sont pas acceptables par la compagnie, celle-ci peut demander à la Commission l'autorisation d'exercer ces pouvoirs, et en faisant cette demande elle doit soumettre à la Commission un plan de cette voie publique, de ce square ou de cet autre lieu public, en indiquant l'emplacement projeté de ces lignes, fils et poteaux.

Pouvoirs de la Commission.

(4) La Commission peut refuser ou accorder cette demande, en totalité ou en partie, et elle peut changer ou fixer le tracé de ces lignes, fils ou poteaux, et, par ordonnance, imposer à cet égard les conditions ou restrictions qu'elle juge convenables, en tenant compte de tous les intérêts légitimes.

Exercice des pouvoirs.

(5) Cette ordonnance une fois rendue, la compagnie peut, sous réserve des conditions imposées par la Commission, exercer ces pouvoirs en conformité de l'ordonnance, et dans l'accomplissement et l'exécution de cette ordonnance, ou dans la réparation, le renouvellement ou l'entretien de ces lignes, fils ou poteaux, elle doit se conformer et elle est assujétie aux dispositions du paragraphe (1), sauf dans la mesure où lesdites dispositions ont été expressément modifiées par ordonnance de la Commission.

La Commission peut ordonner la pose de fils sous terre, etc.

(6) Nonobstant tout pouvoir ou toute autorisation jusqu'ici ou désormais conférée à une compagnie en vertu ou sous le régime d'une loi du Parlement du Canada ou de la législature d'une province, ou d'une autre autorité, la Commission, à la demande de la municipalité, et aux conditions qu'elle-même prescrit, peut ordonner qu'une ligne de télégraphe ou de téléphone, relevant de l'autorité législative du Parlement du Canada, dans une municipalité, ou quelque partie de la ligne en question, soit placée sous terre; et elle peut ordonner un prolongement ou changement du tracé d'une semblable ligne, ou d'une partie quelconque de celle-ci, et la construction d'une nouvelle ligne; et elle peut abroger le droit pour cette compagnie de construire, d'entretenir, de mettre en service ou de continuer une semblable ligne, ou des poteaux ou autres ouvrages s'y rattachant, sauf suivant les instructions de la Commission; et lorsqu'une pareille ligne ou de pareilles lignes relevant de l'autorité législative du Parlement du Canada, et qu'une pareille ligne ou de pareilles lignes relevant de l'autorité législative d'une province, traversent la même municipalité, ou y pénètrent, et que la municipalité désire que les lignes soient installées sous terre, et qu'il existe en cette province une commission provinciale, une commission de services d'utilité publique ou une autre commission ou corps ayant le pouvoir d'ordonner qu'une telle ligne relevant de l'autorité législative de cette province soit installée sous terre, la Commission et la commission provinciale, la commission de services d'utilité publique ou ce corps peuvent, en une session ou conférence conjointe, ou par un bureau mixte, ordonner que ces lignes soient placées sous terre, et abroger un droit de placer ces lignes sur des poteaux. Les dispositions du paragraphe (3)

Session conjointe.

de l'article 256, avec l'adaptation requise, s'appliquent à chacun de ces cas.

La compagnie peut demander d'autres terrains.

(7) Lorsque la Commission rend une ordonnance en vertu du paragraphe (6) et qu'une compagnie a besoin d'autres terrains pour pouvoir s'y conformer, celle-ci peut demander à la Commission l'autorisation de prendre les autres terrains nécessaires à cette fin, sans le consentement du propriétaire, et les paragraphes (2) à (7) de l'article 203 s'appliquent, *mutatis mutandis*, à la prise des autres terrains.

La municipalité ou le propriétaire peuvent demander des droits de drainage ou d'installation de conduites d'eau.

(8) Lorsqu'une municipalité ou un propriétaire foncier désire obtenir des moyens de drainage ou le droit de poser des conduites d'eau ou autres tuyaux, provisoirement ou en permanence, au travers, le long, au-dessus, en travers ou au-dessous d'une ligne de télégraphe ou de téléphone, relevant de l'autorité législative du Parlement du Canada, ou de terrains faisant partie de cette ligne de télégraphe ou de téléphone, ou utilisés à l'égard de ladite ligne, la Commission peut, sur la demande de la municipalité ou du propriétaire foncier, permettre la construction du drainage ou la pose des tuyaux, aux conditions que la Commission estime appropriées.

La Commission peut permettre la construction d'un drainage et la pose de tuyaux.

Lignes existantes.

Droits sauvegardés.

(9) Sauf les dispositions des paragraphes (6) et (8), rien au présent article n'atteint le droit, pour une compagnie de télégraphe ou de téléphone, de mettre en service, d'entretenir, de renouveler ou de reconstruire des lignes ou réseaux souterrains ou suspendus, déjà construits.

Dispositions des lois spéciales, etc.

(10) Rien au présent article n'autorise ni ne donne le pouvoir d'autoriser une compagnie à construire ou à mettre en service des lignes ou ouvrages le long d'une voie publique ou d'un lieu public sans le consentement de la municipalité dont cette voie ou ce lieu relève, lorsque:

a) la loi spéciale s'appliquant à cette compagnie exige ce consentement; ou,

b) les dispositions des articles 373, 374 ou 375 s'appliquent à cette compagnie et exigent ce consentement;

et lorsque ce consentement est ainsi exigé, les dispositions s'y rapportant doivent être observées. S.R., c. 170, art. 373; 1948, c. 27, art. 2.

RAPPORT OFFICIEL DES PROCÈS-VERBAUX ET TÉMOIGNAGES

La présente édition contient les délibérations en français ou une traduction française de l'anglais.

Le public peut se procurer des exemplaires ou des séries complètes en s'abonnant auprès de l'Imprimeur de la Reine. Le prix varie selon le Comité.

Traduit au bureau de la Traduction générale, Secrétariat d'État.

Le greffier de la Chambre,
ALISTAIR FRASER.

CHAMBRE DES COMMUNES

Deuxième session de la vingt-septième législature

1967

COMITÉ PERMANENT

DES

TRANSPORTS ET DES COMMUNICATIONS

Président: M. JOSEPH MACALUSO

PROCÈS-VERBAUX ET TÉMOIGNAGES

Fascicule 6

SÉANCE DU JEUDI 16 NOVEMBRE 1967

Bill C-104,

Loi concernant la Compagnie de Téléphone Bell du Canada.

TÉMOINS:

De la Industrial Wire and Cable Co.: M. G. D. Zimmerman, président; M. J. G. Torrance, avocat; M. R. A. Smith, c.r., avocat.

ROGER DUHAMEL, M.S.R.C.
IMPRIMEUR DE LA REINE ET CONTRÔLEUR DE LA PAPETERIE
OTTAWA, 1967
27210—1

COMITÉ PERMANENT

DES

TRANSPORTS ET DES COMMUNICATIONS

Président: M. Joseph Macaluso

Vice-président: M. H. Pit Lessard

et Messieurs

Allmand	Horner (*Acadia*)	Orlikow
Andras	Howe (*Wellington-Huron*)	Pascoe
Bell (*Saint-Jean-Albert*)	Jamieson	Rideout (Mme)
Byrne	Leboe	Rock
Cantelon	McWilliam	Saltsman
Deachman	Nugent	Sherman
Émard	O'Keefe	Southam
		Stafford—(24).

(Quorum 13)

Le secrétaire du Comité,
R. V. Virr.

ERRATA

Fascicule n° 4, page 128, ligne 1, deuxième colonne; lire: «$2,323.20 le mille».

ORDRE DE RENVOI

Le MERCREDI 15 novembre 1967.

Il est ordonné,—Que les noms de MM. O'Keefe et Nugent soient substitués à ceux de MM. Chatwood et Nowlan sur la liste des membres du comité permanent des transports et des communications.

Attesté.

Le Greffier de la Chambre des Communes,
ALISTAIR FRASER.

27210—1½

[*Traduction*]

PROCÈS-VERBAUX

Le JEUDI 16 novembre 1967.
(9)

Le Comité permanent des transports et des communications se réunit aujourd'hui à 9 h. 40 du matin sous la présidence de M. Macaluso.

Présents: Mme Rideout et MM. Andras, Bell (*Saint-Jean-Albert*), Byrne, Cantelon, Émard, Deachman, Howe (*Wellington-Huron*), Jamieson, Lessard, Macaluso, McWilliam, Nugent, Pascoe, Rock, Saltsman, Sherman, Southam, Stafford—(19).

Aussi présents: M. G. D. Zimmerman, président de la *Industrial Wire and Cable Co.;* M. J. G. Torrance, avocat; M. R. A. Smith, c.r., avocat.

Les membres reprennent l'interrogatoire des représentants de la *Industrial Wire and Cable Co.* au sujet de leur mémoire relatif au bill C-104, Loi concernant la Compagnie de Téléphone Bell du Canada.

Sur la proposition de M. Pascoe, appuyé par M. Bell (*Saint-Jean-Albert*),

Il est décidé,—Que le «Consent Decree» déposé par l'*Industrial Wire and Cable Co.* le 31 octobre soit imprimé à titre d'appendice des procès-verbaux et témoignages de ce jour (*voir l'appendice A-9*).

L'interrogatoire des témoins se poursuit et, à une heure de l'après-midi, comme il n'y a plus de questions, le Comité s'ajourne jusqu'à nouvelle convocation du président.

Le secrétaire du Comité,
R. V. Virr.

TÉMOIGNAGES

(Enregistrement électronique)

Le jeudi 16 novembre 1967

• (9:43 a.m.)

Le président: Nous allons maintenant commencer par l'interrogatoire sur le mémoire de l'*Industrial Wire and Cable Co. Limited.* De nouveau, je désire vous présenter nos témoins: M. G. D. Zimmerman, président, M. J. G. Torrance, avocat, et M. R. A. Smith, c.r., avocat.

M. Bell (Saint-Jean-Albert): Monsieur le président, je désire examiner un aspect de la question des fusions et des coalitions qui est exposé à la page 75 du rapport n° 3 du Comité. Les représentants de la Bell ont parlé de l'avantage des fusions et de leur aptitude à faire concurrence sur le marché mondial, et ils ont mentionné des recommandations que différents organismes ont faites à ce sujet. Je ne traiterai pas à fond de la question en ce moment, parce que je crois que M. Zimmerman et M. Torrance la connaissent bien tous les deux. Mais, soit dans cette mention, soit plus loin, ils ont dit que leur aptitude à se coaliser leur permettait d'obtenir pour la Northern des affaires d'ordre international, et c'est là l'un de leurs principaux arguments.

Je me rends compte que vous avez fait allusion à cela mais y aurait-il moyen de séparer les affaires du commerce intérieur de celles du commerce international et pourriez-vous limiter vos commentaires à la question de savoir si, à l'avenir, vous pourrez avoir accès aux marchés internationaux?

M. G. D. Zimmerman (président de l'Industrial Wire and Cable Co. Limited): Avec grand plaisir. Pour répondre à la dernière partie de votre question en premier lieu, je dirai que nous sommes dans le marché international; nous exportons dans certaines contrées. Notre compagnie a pour ligne de conduite de concentrer son activité sur le Moyen-Orient et les pays en voie de développement de l'Afrique semblent convenir à cette activité. Par conséquent, nous sommes là et nous comptons continuer de l'être de plus en plus.

Évidemment, j'observe la Northern et la Bell de l'extérieur, je ne suis pas dans leur conseil, mais je soupçonne fort que leur prétention, selon laquelle leur capacité de trouver des marchés sur le plan international serait accrue par la possibilité d'acquisition, soit quelque chose comme une habile diversion. Elles ont affirmé, et avec raison, qu'elles sont les plus grands fabricants de leur genre de matériel au Canada, et dans certaines séries d'articles, le seul fabricant à l'heure actuelle. Dans certaines séries choisies de matériel téléphonique, elles constituent un concurrent important à l'échelle mondiale, et un concurrent qui a beaucoup de succès. Je suis d'avis que dans la mesure où elles élargiront et diversifieront ce domaine spécial non seulement elles deviendront moins compétentes mais elles rendront moins compétentes aussi les autres entreprises libres du Canada en sapant les bases du secteur privé sur le marché intérieur. Il existe un rapport direct entre notre efficacité à l'extérieur et la solidité de notre propre marché intérieur. On ne peut être faiblement établi chez soi et être un concurrent mondial. J'ai entendu un exposé philosophique de ce sujet, mais, selon moi, cela se résume à demander au Parlement de les approuver à titre d'instrument choisi du commerce d'exportation du Canada, et je crois qu'une telle chose va directement à l'encontre de notre système économique.

M. Bell (Saint-Jean-Albert): Croyez-vous qu'il y aurait moyen de conserver la concurrence sur le marché intérieur et de permettre une sorte de coalition dans un domaine quelconque du commerce international qu'elles pourraient avoir? Croyez-vous que cela serait pratique?

M. Zimmerman: Oui, je le crois. Nous-mêmes et la *Canadian Electrical Manufacturers Association* avons présenté du moins un mémoire sur l'aspect de la coalition du commerce extérieur et, sans entrer dans le détail, ce qu'il dit, c'est que le Canada, à cause de ses marchés intérieurs et de l'envergure de ses usines, a besoin d'avoir des consortiums de compagnies agissant de concert pour entreprendre des projets importants ailleurs dans le monde.

Je crois que la *Northern*, comme nous tous, aurait un rôle à jouer là-dedans si elle était approuvée en vertu de la loi sur les coalitions et je m'en réjouirais, si elle avait un tel rôle. Mais, pour revenir au sujet, je crois que son rôle est déjà bien défini: parce qu'elle est un guide mondial dans ce domaine, elle pourrait

aider les autres dans notre société en ajoutant ses forces à celles du secteur privé et en représentant le Canada à titre de membre d'une équipe dans ces situations concurrentielles. Je ne crois pas un moment qu'elle ait besoin d'aller faire l'acquisition d'autres entreprises et de devenir le seul agent exportateur du Canada.

M. Bell (Saint-Jean-Albert): J'ai une question connexe. Croyez-vous que la Bell a choisi les autres genres d'exploitation dans lesquels elle s'est lancée? En d'autres termes, lorsqu'elle s'est lancée dans des exploitations qui faisaient directement concurrence à votre compagnie, croyez-vous que c'était parce qu'elle savait qu'elle avait une occasion ici ou que cela ferait moins de mal aux compagnies plus importantes? Voici où je veux en venir: vous faites allusion dans votre mémoire au fait que de plus grosses compagnies, certaines des filiales, ont souffert un peu de ce monopole d'État qui existe mais contre lequel elles n'ont pas protesté pour diverses raisons, et vous laissez entendre qu'en ce moment, elles pourraient bien ne pas être vraiment efficaces. Était-ce la chose naturelle à faire pour la Bell que de se lancer dans l'exploitation qui vous a mis en concurrence directe avec elle, ou bien pensez-vous qu'elle croyait que nuire à une compagnie comme la vôtre provoquerait moins de réclamations indignées et que si elle s'était lancée dans des domaines plus importants elle aurait dérangé la Westinghouse et d'autres compagnies que vous avez mentionnées, ce qui aurait porté toute la question au grand jour. Comprenez-vous où je veux en venir?

• (9:50 a.m.)

M. Zimmerman: Oui. Pour répondre à la partie de votre question relative au débordement de son activité dans des domaines où elle nuirait au secteur privé, je crois qu'il s'agit ici d'une évolution naturelle de toute situation de l'entreprise privée. La nature spéciale des pouvoirs de la Bell et des privilèges dont elle jouit à titre de transporteur public et le monopole qu'elle exerce *de fait* ont encouragé et aidé cette évolution. L'interprétations des plaintes enregistrées et exprimées dans d'autres vastes secteurs de l'industrie se ramène, je crois, à une décision d'accommodement à laquelle doit faire face tous les jours tout homme d'affaires, quant au degré de mal à subir, qu'il prenne une décision ou une autre.

Il y a eu un manque absolu de confiance dans les pouvoirs de réglementation de la Commission des transports, selon la façon dont nous avons connu ces pouvoirs dans ce secteur. On nous a reproché de chevaucher des chimères, d'être idéalistes et de nous mettre à dos nos actionnaires en affrontant une compagnie de cette importance. Je crois que nous le disons dans notre mémoire, et je le dis franchement ici, je n'ai reçu, de la part d'aucun membre du secteur électrique ou autre secteur de l'industrie privée, d'objection à ce que nous faisons par principe. Pas une seule fois je n'ai reçu une communication de ce genre; c'est le contraire dans 100 p. 100 des cas. Je crois comprendre certaines des raisons pour lesquelles les grosses compagnies ne se manifestent pas ouvertement. Peut-être que le débat de date récente sur l'encaissement automatisé par télécommunication qui a éclaté hier dans les nouvelles pourrait être un cas qui n'est pas étranger à cette question. Nous avons ici un concurrent qu'on dit être lésé par ce que serait l'activité de la Bell dans ce domaine; par contre, on dit de certains autres qu'ils en bénéficient grandement. Pourtant, dans d'autres secteurs de leurs affaires, ces entreprises qu'on dit en bénéficier grandement, comme dans celui des fils et des câbles, sont évidemment lésées. Alors, il nous faut de nouveau reconnaître que nous avons un monopole. Il nous faut nous adresser à la Bell pour certaines choses et un seul de ses services est obligatoire, le téléphone. Elle est tenue de l'assurer. Mais, de plus en plus aujourd'hui, elle peut, pour nombre de raisons diverses, s'abstenir de vous donner ces autres choses qu'elle est tenue de vous donner et qui sont désirables. Il s'agit d'une discipline très coercitive dans le cas de certaines très grosses compagnies. Je crois aussi que la solution de ces problèmes comporte une question d'optique collective et une question de ligne de conduite à l'intérieur des compagnies particulières. De nouveau, il faut descendre au niveau des individus, et les individus ont différentes façons de résoudre leurs problèmes. Je suis convaincu qu'au cours des années, il y a eu de très nombreuses discussions entre les grosses compagnies et la Bell sur la question de savoir où leurs intérêts se heurtent mais je crois que la faiblesse du système a consisté en une absence de réglementation et d'interprétation sensées du rôle de la Bell dans notre économie.

M. Bell (Saint-Jean-Albert): En d'autres termes, vous laissez entendre que l'influence ou le recours à la force de la Bell à l'égard de ces autres compagnies aurait consisté plutôt en des relations de service qu'en d'autres gros contrats d'affaires.

M. Zimmerman: Pas tout à fait. Je crois qu'il vous faut en quelque sorte choisir votre exemple. Je crois qu'elle est la plus grosse compagnie au Canada et ses achats, en termes de matériaux bruts et de services, constituent un immense secteur des affaires disponibles; et de nouveau, que cela vienne de la

Bell ou de la *Northern* n'a pas d'importance, lorsqu'on y a recours pour éviter de verser dans une critique peu favorable à la Bell. Il vous faut alors réfléchir et décider si vous voulez ou non les affaires de la Bell. C'était certainement la décision que j'avais à prendre. La Bell était le deuxième de nos plus gros clients. Nous en avons ressenti le contrecoup immédiatement et il en a été ainsi jusqu'à aujourd'hui. Ce n'était pas inattendu. Dans toute situation donnée, je crois que ce sont les disciplines qui agissent sur la place du marché et le secteur privé ne peut pas en appeler à un tiers, parce qu'il n'y a pas de place où il puisse s'adresser. Il s'agit d'une question privée entre deux entreprises. Ce n'est que lorsque nous parlons de téléphone qu'il y a une place où s'adresser et cela est tout à fait inefficace.

M. Bell (Saint-Jean-Albert): J'ai une autre question, monsieur le président. D'après ce que vous dites à la page 17 de votre mémoire, je suppose que la question des normes de la Bell aurait sa place ici, dans une certaine mesure. Pourriez-vous vous étendre sur ce sujet?

M. Zimmerman: Un cas d'espèce, cas qui ne nous intéresse pas et au sujet duquel nous pourrions paraître un peu plus impartial, et qui se trouve encore dans le domaine des systèmes de télévision à antenne collective. L'usage que la Bell fait de ses normes constitue des disciplines très efficaces en ce qui concerne le mode et le lieu d'installation de tout matériel qui doit, de quelque façon, être relié à son réseau ou en faire partie et celui qui doit l'installer. Or, un exploitant de systèmes de télévision à antenne collective qui veut entrer dans les affaires doit être pratique; il doit réfléchir et négocier avec la Bell, parce qu'elle est l'unique voie économique qui conduit aux lieux vers lesquels il se dirige, votre foyer et le mien. Le contrat—j'ai ici l'un des contrats de la Bell—mentionne à plusieurs reprises l'utilisation de ses normes et avis technique en termes de ce qui est permis. Nous en avons deux ou trois à la page 4 de ce contrat. On y lit ce qui suit:

> ... le client de temps à autre pendant la durée du présent contrat, pour l'usage par le client, avec ses propres installations et son propre matériel, pour les fins de la transmission par relais et de la distribution, par le client à ses abonnés, d'émissions de télévision régulièrement radiodiffusées et de matière diffusée au moyen d'ondes hertziennes, destinées à être reçues par le public pour un service de télévision payant ou non et qui sont captées par le système à antenne collective du client...

Or, juste pour résumer ce point plutôt que de lire tout le contrat, dans ce contrat un client est freiné en ce qui concerne précisément le contenu du câble qu'il loue et le genre d'usage auquel il le destine, le câble tout entier à ce point, et c'est là l'une des plaintes.

Du point de vue technique, nous arrivons à une question qui me touche de près, le genre de câble, et le devis se lit:

> Le client et la compagnie conviendront mutuellement du genre de câble que la compagnie devra fournir en vertu du présent contrat.

Or, la compagnie est évidemment la Bell. Le câble dont on conviendra mutuellement immédiatement sera celui de la *Northern*. Cependant, vous pouvez croire qu'on ne conviendrait jamais mutuellement d'un câble de la *Canada Wire and Cable* ou de la *Industrial Wire*, à supposer que nous en fabriquions. Je ne veux pas prolonger cette discussion mais je désire attirer votre attention sur le matériel de l'extérieur, à la page 7, et les droits du client: Le client ne branchera pas physiquement ni électriquement sur le système de distribution par câble dont il s'agit dans le présent contrat de câble ou de conducteur, à l'exception des câbles des branchements, qui ne soient pas fournis par la compagnie.

Je pourrais continuer, parce que j'ai une quinzaine de ces extraits, mais il s'agit d'une discipline bien connue dans le secteur privé. Vous avez un système et vous êtes là avec le droit de dire ce que vous y mettrez et ce que vous n'y mettrez pas, et la position de la Bell lui permet, à titre de transporteur, d'être le seul juge de ce qui est bon dans ce système. Or, dans d'autres compétences, ce n'est pas le cas; il y a d'autres autorités. Il existe un appel pour la logique technique et pour l'évaluation technique et leur décision n'est pas le tout et le point final dans ce domaine, de sorte que ces pouvoirs de monopolisation peuvent être très efficaces simplement par suite du droit de dire ce qui est un usage acceptable du point de vue technique ou du point de vue des normes. Voilà où je voulais en venir.

• (10:00 a.m.)

M. Bell (Saint-Jean-Albert): En réalité, il y a peut-être deux aspects à considérer en ceci. Il y a le cas d'une compagnie comme la vôtre qui, parfois, n'a même pas l'occasion de présenter une soumission. L'affaire est passée directement à la *Northern Electric* et même il est probable que personne n'en entend par-

ler. Puis, il y a l'autre cas où, comme vous le dites, on peut, en utilisant les normes de la Bell, arranger les choses d'une certaine façon pour une compagnie particulière.

M. Zimmerman: C'est cela.

M. Bell (Saint-Jean-Albert): Dans ce dernier cas, où il y a des compagnies qui font des affaires avec la Bell, y a-t-il de la concurrence parmi ces compagnies même avec ces normes?

M. Zimmerman: Oui. Dans le cas de chaque article de communication électrique ordinaire, il existe une variété de choix possible et beaucoup de ces articles sont fabriqués au Canada. C'est lorsqu'il s'agit des systèmes très compliqués qui utilisent le genre de philosophie des laboratoires Bell . . . je crois qu'on a mentionné, au cours de l'audition de la Bell, les standards «crossbar» et des choses de ce genre, il s'agit, évidemment, de leur système plus ou moins breveté ou développé. Il est unique en son genre. Dans le cas des fils et des câbles, en fonction des postes à main et des standards normaux, je ne connais certainement pas de produit qu'on ne puisse se procurer au Canada à au moins une source et souvent à deux ou trois autres sources.

M. Bell (Saint-Jean-Albert): C'est bien, merci. Si je le puis, j'aimerais poser plus tard une autre question, une question sur le financement.

M. Stafford: A la page 4 du mémoire que vous avez présenté, et aussi dans la colonne de droite de la page 118 des témoignages imprimés, il est dit que «plus de 99 p. 100» des «quelque 1,200 actionnaires» de votre compagnie sont «des résidants du Canada». Quel est le pourcentage des actions qui n'appartiennent pas à des personnes qui n'habitent pas au Canada?

M. Zimmerman: Un très petit pourcentage. Avons-nous des données récentes à ce sujet?

M. J. G. Torrance (avocat, Industrial Wire and Cable Co. Limited): Oui. Quatre-vingt-deux des actionnaires ne sont pas des résidants du Canada; ils détiennent 21,317 actions sur un total de quelque 1,700,000 actions.

M. Stafford: Sans dire de qui il s'agit, quel pourcentage d'actions le plus gros actionnaire de la compagnie détient-il?

M. Zimmerman: Ce n'est pas un secret. *UCH Holdings* détient 650,000 actions sur un total de 1,700,000. C'est un peu moins de 50 p. 100.

M. Stafford: Quel *Holdings* avez-vous dit que c'était?

M. Zimmerman: *UCH Holdings.*

M. Stafford: Est-ce une compagnie canadienne aussi?

M. Zimmerman: Oui.

M. Stafford: Les Canadians détiennent-ils les actions de *UCH Holdings*?

M. Zimmerman: Oui.

M. Stafford: Lorsque vous dites que 99 p. 100 des 1,200 actionnaires sont des résidents canadiens, environ la même proportion des actionnaires de *UCH Holdings* seraient canadiens aussi?

M. Zimmerman: Oui. Je me rends compte que la manière de le dire pourrait être prise pour un habile moyen de masquer le fait que le contrôle se trouverait hors du Canada. Mais cette intention n'existe pas. Les actions donnant droit de vote sont détenues par des Canadiens dans une proportion de 99.5 à 99.6 p. 100.

M. Stafford: En effet, cette rédaction donne beaucoup à penser que vous essayez de faire paraître qu'elle est canadienne alors qu'au fond elle ne le serait pas?

M. Zimmerman: En effet, nous nous en rendons compte.

M. Stafford: Au risque de me répéter, dans le cas de *UCH Holdings* c'est peut-être le même pourcentage, 99 point quelque chose. . .

M. Zimmerman: Oh! absolument.

M. Stafford: Ces actions détenues par des Canadiens.

M. Zimmerman: C'est cela.

M. Stafford: Je pense que vous dites, à la page 118, que le fil et le câble électriques sont votre genre d'affaires. Est-ce cela?

M. Zimmerman: Oui.

M. Stafford: Quelle proportion des ventes canadiennes de fil et de câble électriques fait votre compagnie?

M. Zimmerman: Ceci est une approximation, mais je dirais environ 5 p. 100. Nos ventes de fil et de câble atteignent 15 millions de dollars et sur ces ventes totales, je crois qu'il y a peut-être pour 3 millions de ventes canadiennes.

M. Stafford: Savez-vous quelle compagnie, au Canada, a la plus grande part des ventes canadiennes de fil et de câble électriques?

M. Zimmerman: Pas exactement, mais presque. Je parierais pour *Northern Electric. Northern et Canada Wire,* c'est du un au deux.

M. Stafford: Voulez-vous dire que dans ce genre d'affaires particulier, vous croyez que *Northern Electric* est aussi important que *Canada Wire*?

M. Zimmerman: Oui.

M. Stafford: Quel pourcentage du marché estimez-vous qu'a la *Northern Electric*?

M. Zimmerman: Je dirais qu'elle a de 25 à 30 p. 100.

M. Stafford: Vous estimez que votre compagnie a environ 5 p. 100 de ce genre d'affaires et il y a *Canada Wire* et *Northern Electric.* Pour notre information, voudriez-vous nous nommer d'autres producteurs importants de fil et de câble électriques?

M. Zimmerman: Oui. Il y en a un autre très important. Il n'est pas dans la même ligne que les deux géants. *Philips Cables Limited,* de Brockville.

M. Stafford: Il n'a rien à voir avec Philips de Hollande?

M. Zimmerman: Non.

M. Stafford: C'est *Philips Cables.*

M. Zimmerman: Exact.

M. Stafford: Mais quel pourcentage auraient-ils? Je sais que ce ne sont que des approximations, je ne vous tends pas de piège.

M. Zimmerman: Je pense qu'ils ont un peu moins de 20 p. 100.

M. Stafford: Ainsi, *Northern Electric* ne domine pas ce marché particulier.

M. Zimmerman: Non, ils ne tiennent pas la vedette, absolument pas.

M. Stafford: A la page 12 de votre mémoire, quelques lignes sont soulignées, celles-ci:

> Bref, la technologie des télécommunications impose maintenant l'unité à toutes les techniques des communications. Il n'y a plus de distinctions entre les différentes formes de communications. Elles peuvent maintenant toutes passer par les mêmes relais sous forme d'impulsions électroniques identiques.

Quel profit en retirera l'abonné ordinaire du téléphone si Bell ne fait pas servir son réseau à tous les genres de télécommunications qui peuvent apporter des profits?

M. Zimmerman: Je pense que cela les servirait de deux façons. Supposons qu'en vertu d'une réglementation, Bell soit le transporteur public et que ses mises de fonds et sa production se limitent au téléphone. Tout d'abord, les voies électroniques ou réseaux de transporteur public se trouveront à la disposition de tous ceux qui les voudront en vertu d'un droit et non d'une faveur de la Bell. Du jour au lendemain, ses installations deviendraient une affaire d'intérêt public. Elle serait obligée de louer, elle ne pourrait pas choisir ses clients. Je suis convaincu qu'à l'heure actuelle, et depuis des années, la Bell choisit ses clients et l'utilisation du réseau en prévision de l'avenir et c'est pourquoi elle demande aujourd'hui de se porter acquéreur d'autres compagnies. C'est pourquoi elle a choisi ses clients hors du domaine du téléphone.

L'autre effet immédiat serait de restreindre les dépenses que la Bell engage pour établir d'autres genres de services comme les télécommunications privées, des systèmes de télévision à antenne collective qui augmentent le coût de ses opérations. Cela compte dans la base tarifaire et c'est d'après cette base que sont calculées les recettes approuvées et que sont déterminés les tarifs des abonnés. Elle s'occupe actuellement de divers systèmes d'intercommunication, de systèmes de télévision à antenne collective qui sont tout à fait étrangers au téléphone. Ce genre de dépenses serait réduit. Nous supposons que le rôle de Bell a été défini comme étant celui d'un transporteur public et que son domaine est le téléphone. Je pense que cette réglementation devrait aussi porter sur la structure des coûts entre la *Northern* et la Bell et considérer l'efficacité qui pourrait découler de la fabrication de matériel de transporteur public et non d'une variété d'autres produits qui peuvent ou non être profitables, et je doute qu'ils le soient, et les résultats de cette efficacité, à mon avis, devaient profiter aux abonnés.

• (10:10 a.m.)

A mon avis, l'avantage majeur serait l'obligation d'utiliser les installations pour tous ceux qui se présentent pour demander ces services, tout comme les chemins de fer ou les commissions d'énergie hydroélectrique doivent accepter tous les

clients sans pouvoir choisir ceux auxquels ils veulent accorder des faveurs parce qu'ils envisagent de se lancer dans d'autres entreprises. Je pense que c'est là qu'est le conflit. Ces gens sont en mesure d'utiliser leurs réseaux à des fins étrangères au téléphone, comme ils veulent et sans être tenus d'accepter tous les clients.

M. Smith: Je voudrais ajouter qu'une des principales raisons pour lesquelles on ne peut établir d'analogie avec une commission hydroélectrique, c'est que Bell est la seule compagnie autorisée à installer ses lignes le long des rues et sous les rues et que, par conséquent, vu qu'elle a ce droit exclusif, tout le monde devrait y avoir accès à des taux réglementés.

M. Stafford: Au sujet de ce que vous avez dit, n'est-il pas exact que plus Bell peut gagner d'argent sur toutes les applications de la communication autres que le téléphone, plus les services téléphoniques seront assurés à bon marché aux abonnés, et, vu qu'il y a environ trois millions d'abonnés au téléphone de la compagnie Bell et 1,299 actionnaires de l'*Industrial Wire*, il semble que l'intérêt ds abonnés devrait primer, n'est-ce pas?

M. Zimmerman: Je ne crois pas. Je pense que le rôle de la Bell en qualité de monopole créé par l'État consiste à répondre à un besoin du public. Je pense que les monopoles sont établis en raison d'un besoin public et existent dans l'intérêt public, non pas pour les actionnaires ou les abonnés de la Bell parce que nous parlons actuellement de régions du Canada et qu'on choisit la région et qu'on dit: «Vous, soyez bénis!» tandis que pour pousser les choses à la limite, le reste d'entre nous devenons des citoyens de deuxième classe. Cependant, je pense que la raison d'être du monopole, c'est un besoin public et que ce besoin doit être clairement défini comme le domaine hors duquel le monopole ne doit pas s'étendre.

Il s'agit là d'un argument philosophique, mais je crois qu'il existe aussi un argument économique très fort. La compagnie Bell ou toute compagnie intégrée verticalement peut être un fabricant efficace quant à son genre principal de produits, mais si la direction vise à acquérir d'autres intérêts et à élargir ses horizons, elle n'en devient pas meilleure pour autant et n'atteint même probablement plus l'efficacité du chef d'entreprise résolu qui veut s'implanter à la périphérie de son activité. Je pense que c'est exactement la situation que nous avons dans le contexte Northern-Bell.

M. Stafford: Vous n'avez pas saisi le fond de ma question, soit que plus Bell gagne d'argent sur les applications des moyens de communication non téléphoniques, plus les services téléphoniques seront assurés à bon marché.

M. Zimmerman: Je suis d'accord et j'ai souligné le mot «gagne». Les comptables ont mille manières de montrer si l'on gagne ou si l'on perd de l'argent. Avec le genre de réglementation que nous avons eue au Canada, et je souligne aussi ces mots, qui sait où Bell gagne de l'argent et où elle en perd?

M. Stafford: Vous ne comprenez pas ma question. J'essaie de relever le fait que nous ne savons pas dans quelle mesure Bell utilise ce câble électrique. Est-il exact que Bell en utilise plus qu'elle n'en fabrique? Alors, elle le vend en concurrence avec votre compagnie? Si elle le vend vraiment en concurrence avec votre compagnie, alors, évidemment, au meilleur prix, la meilleure qualité, c'est l'affaire de ceux qui veulent l'acheter.

M. Zimmerman: Oui.

M. Stafford: Revenons à mon interminable question. Est-il exact que Bell utilise toute la quantité qu'elle fabrique? En vend-elle à l'extérieur?

M. Zimmerman: Elle en vend à l'extérieur.

M. Stafford: Alors, en un sens, votre argument ne tient pas parce que ceux qui veulent l'acheter doivent tenir compte du prix et de la qualité.

M. Zimmerman: Exact. Prenons mon produit et je vais essayer de répondre à votre question exactement de la manière que vous voulez.

Lorsqu'elle vend son surplus au public, ce qui est le même produit que le nôtre en une quantité qui est en excédent de ses propres besoins, elle a fabriqué quelque chose qu'elle n'utilise pas du tout pour son entreprise.

M. Stafford: Qu'elle n'utilise pas du tout?

M. Zimmerman: Non. Je peux nommer beaucoup de produits. Prenons-en un qui est bien connu: les fils pour la construction. La compagnie Bell a besoin de câbles de communication pour son réseau. Elle n'utilise pas de fils pour la construction à moins qu'elle ne veuille faire ses propres travaux d'entretien.

M. Stafford: Je ne suis pas au courant de cela, voyez-vous.

M. Zimmerman: Oui. C'est là, je pense, qu'on voit ce que comprennent les vagues

généralités quand on examine le cas de produits particuliers. Au cours des années, la *Northern* a été un gros fournisseur de câbles électriques d'aluminium, le genre de câbles qu'utiliserait Maguadavic pour le transport de l'énergie à partir de Churchill. Elle entreprend la fabrication de produits dont elle n'a pas besoin pour ses propres installations. Elle s'efforce simplement d'augmenter ses affaires et envahit des domaines étrangers à l'entreprise téléphonique. Je suis absolument convaincu que, dans ces domaines, elle n'est pas le fabricant le plus efficace. Nous lui ferions concurrence dans notre genre de produit et je suis absolument convaincu qu'étant donné une répartition exacte des coûts, nous fabriquons à meilleur compte. Nous croyons être très compétents dans notre genre d'affaires, mais nous n'avons pas sa taille gigantesque. Je pense que la taille est devenu synonyme d'efficacité et, dans tout commerce, c'est certainement là une supposition bien dangereuse à faire.

M. Stafford: J'ai noté que vous avez employé le mot «monopole» à trois reprises lorsque vous êtes venu ici le 31 octobre. Au haut de la page 124, à gauche, vous dites plus ou moins que la compagnie Bell a un monopole et, dans la colonne de gauche de la page 137, vers le milieu de la page, vous dites que la compagnie a des concurrents et, encore à la page 124, dans la colonne de droite vers le milieu de la page, vous dites qu'il y a un grand nombre de compagnies dans le domaine des télécommunications. Est-ce qu'il n'y a pas là un peu de contradiction?

M. Zimmerman: La contradiction se présente probablement quand on parle du domaine dans lequel il y a monopole. Je pense que nous le voyons tous et la compagnie parle d'elle-même, de temps à autre, comme ayant un monopole en matière de téléphone. A Toronto, nous avons un monopole des services téléphoniques et c'est seulement à ce sujet que je peux employer le mot «monopole».

M. Stafford: Revenant à ma question première sur ce groupe particulier, si la compagnie Bell abandonne des affaires profitables à ses concurrents, les prix que paient ses abonnés ne pourront pas rester bas, n'est-ce pas, si ces affaires sont réellement profitables?

M. Zimmerman: Si elles sont réellement profitables, elles seront évidemment à l'avantage des abonnés du téléphone. Je suis d'accord avec vous.

M. Stafford: Que vouliez-vous dire lorsque vous avez dit, à la page 137, que les concurrents de la Bell sont canadiens dans tous les sens du mot?

M. Zimmerman: Je pense que nous...

M. Stafford: Cela apparaît vers le milieu de la colonne de gauche.

M. Zimmerman: Vous donnez le numéro de la page de la transcription. Voulez-vous répéter?

M. Stafford: Dans la colonne de gauche de la page 137, vers le milieu de la page, vous dites: «Les concurrents de Bell sont canadiens dans tous les sens du mot...». Je me demande si vous faites entrer dans le groupe les services de télécommunications des chemins de fer Nationaux du Canada et du Pacifique-Canadien?

M. Zimmerman: Je pense que c'était une riposte à la publicité de la Bell qui parle de façon à donner l'impression qu'elle seule est canadienne. J'estime certainement que la plupart des concurrents de Bell dans le domaine des télécommunications sont aussi canadiens que Bell en ce qui concerne leurs produits, leur administration sur place, etc.

M. Stafford: Considérez-vous que les compagnies qui vendent du matériel de communication pour les ordinateurs, par exemple, en concurrence avec la compagnie Bell, comme IBM, CGE, Remington Rand et Westinghouse, soient aussi canadiennes que Bell?

M. Zimmerman: Non, si nous parlons des actionnaires, mais si nous parlons de la proportion des éléments canadiens qui entrent dans la fabrication, et de la main-d'œuvre et du nombre des emplois créés, je pense que ce sont des compagnies canadiennes comparables, oui.

M. Stafford: Mais une filiale qui appartient entièrement à la société mère est difficilement de propriété canadienne.

M. Zimmerman: D'accord. Dans ce cas, cela ne pourrait s'appliquer.

M. Stafford: Par exemple, dans le domaine des télécommunications, les plus importants propriétaires de systèmes à antenne collective sont *Cable T.V. Systems of Canada, Famous Players et Columbia Broadcasting System.* Ils ne sont pas vraiment canadiens, n'est-ce-pas?

M. Zimmerman: Pas en ce qui concerne la propriété, mais si vous considérez la quantité... et cela devient rapidement une activité d'entreprise..., je pense que vous vous rendrez compte qu'il y a une grande proportion de propriété canadienne. Mais ici encore, il faut chercher en dehors des domaines de la

Bell pour rencontrer ce caractère d'entreprise. Il faut parler à Bell et il y a une question de choix quant à ceux qui pourront s'occuper de télévision à antenne collective dans le cadre du réseau de la Bell, d'après ma manière de comprendre le marché d'aujourd'hui.

• (10:20 a.m.)

M. Stafford: J'ai encore juste une autre question à ce sujet relativement, par exemple, à l'achat de tableaux de commutation téléphoniques, de matériel de central ou de communication téléphonique vendu en concurrence avec Bell. J'ai cru comprendre, lors de la première séance à laquelle j'ai assisté, je crois que les gens de Bell étaient ici, plusieurs autres compagnies ont été nommées. J'ai dans mes notes Ericsson de Suède, Siemens d'Allemagne, I.T. & T. et General Telephone, tous deux des États-Unis, et Phillips, de Hollande, comme étant les concurrents et ces cinq compagnies étant étrangères, et que la *Northern Electric* est la seule compagnie canadienne en concurrence directe avec elles et que si ce n'était d'elle, pour autant que je me rappelle les renseignements qu'on nous a donnés, pour plus de 200 millions de dollars de ce genre particulier de matériel devrait être acheté hors du Canada, de l'une de ces cinq compagnies. Est-ce bien ce qui a été dit? Je crois que c'est quelqu'un de la Bell qui a dit cela. Est-ce exact?

M. Zimmerman: Oui. Pour autant que je sache, j'admets cela et je ne voudrais en aucune façon nier le rôle de premier plan qu'elle s'est acquis dans le domaine du matériel téléphonique. C'est un concurrent d'envergure mondiale et, au Canada, c'est de loin le plus important manufacturier en ce domaine. C'est à son activité à la périphérie de ce domaine que je m'oppose.

M. Stafford: Lorsque vous avez dit, comme je l'ai relevé plus tôt, que les concurrents de Bell sont canadiens dans tous les sens du mot, voulez-vous m'expliquer exactement ce que vous vouliez dire. D'après mes questions, n'est-ce-pas, je n'ai pas bien compris cela?

M. Zimmerman: Non.

M. Stafford: Que vouliez-vous dire?

M. Zimmerman: Je veux dire les concurrents qu'ils nous opposent, les exploitants de CATV, les fabricants d'appareils de communication téléphonique privés, ce champ d'activité situé à la périphérie de l'entreprise téléphonique, car il n'existe guère d'éléments de fabrication électrique dans lesquels *Northern* et *Bell* ne sont pas impliqués. Ceci comprend toute la gamme des systèmes d'intercommunication, les fils, les câbles, les systèmes numériques (nous voici rendus dans les ordinateurs) et comme nous discutons d'appareillages téléphoniques et de concurrents dans le monde du téléphone, je conviens volontiers qu'ils se situent dans une classe à part. Mais j'estime que l'on déforme les faits lorsqu'on cherche à englober dans cette situation tous les autres éléments périphériques et prétendre qu'elle est la seule canadienne.

M. Stafford: Mais parce qu'ils sont là, parce qu'ils appartiennent à Bell et parce qu'il n'est pas facile de s'emparer d'une filiale de la compagnie de Téléphone Bell qu'elle possède en propre, mettons au moyen de l'achat d'actions par les Américains, il faut convenir que la *Northern Electric* est un atout pour le Canada et que sans elle notre balance commerciale défavorable se serait peut-être accrue de plus de 200 millions de dollars. Est-ce exact?

M. Zimmerman: J'estime que la *Northern Electric* et la compagnie de Téléphone Bell sont un atout pour le Canada. J'estime également que ce serait un plus gros atout encore si elles étaient contrôlées et leur rôle bien déterminé. Je ne souscris pas à la séparation de ces deux entreprises ni à l'amoindrissement de leurs états de service dans l'industrie téléphonique, au contraire, mais j'estime qu'il faudrait exposer clairement l'obligation où se trouve un monopole de travailler dans l'intérêt public, et puis le réglementer de façon qu'il serve les besoins du public et que les autres secteurs de l'économie ne souffrent pas du caractère monopolisant qui en découlerait si une telle entreprise n'était pas astreinte à une réglementation et ne préemptent.

M. Stafford: Une dernière question. Retournons à une réponse que vous avez donnée il y a un instant à l'effet que s'ils pouvaient prouver qu'ils ont réalisé un profit pour chacune de ces entreprises individuelles qui ne sont pas liées à l'appareil téléphonique, il est peut-être exact que cela aide trois millions d'abonnés, ce qui constitue une proportion d'actionnaires beucoup plus élevée que chez toute autre compagnie du Canada, n'est-ce pas?

M. Zimmerman: Cela, j'en conviens, aiderait les abonnés si ce que vous dites pouvait se démontrer clairement. Mais je soutiens encore qu'on a beau aider trois millions, ou quelque nombre que ce soit, de l'Ontario et du Québec, si on ne s'occupe pas des autres segments de l'économie, c'est à mon avis entretenir des idées bien étroites sur ce qui convient au Canada, une nation commerçante, où la production secondaire doit constituer le levier avec lequel hausser notre standard de vie. Si nous devons miser tout notre avoir sur *Bell Northern* dans le domaine de l'appareillage électrique, je dirai que les faits et l'expérience que nous avons

eue jusqu'à ce jour ne justifient pas une telle attitude. Parce que l'on a établi de formidables états de service dans le domaine du téléphone, y joindre toutes les autres bonnes choses dans le domaine des télécommunications, est bien mal reconnaître toutes les forces et les disciplines qui entrent en jeu dans ce secteur plutôt compliqué.

M. Deachman: Monsieur le président, je désire qu'on m'accorde un instant pour me référer brièvement à une ou deux questions soulevées par le membre précédent relativement aux propriétaires de la compagnie et à son dossier. J'ai sous les yeux, monsieur Zimmerman, le *Survey of Industrials*, 1967, où l'on peut voir à la page 221 une rubrique exposant les activités de *Industrial Wire and Cable Co. Ltd.* Je désire attirer l'attention sur les ventes globales de 1964 qui s'élevèrent à environ 7.8 millions de dollars; en 1965, environ 11.1 millions de dollars; et en 1966, 17.8 millions de dollars. On ne pourrait vraiment pas, à la lumière de ces chiffres, prétendre que vous venez ici chercher du secours, n'est-ce pas? Pour une compagnie canadienne, ce n'est pas si vilain!

M. Zimmerman: Je n'entends pas m'excuser du succès que nous avons pu avoir.

M. Deachman: Vous ne vous excusez pas des réussites de la compagnie.

M. Zimmerman: Non pas. Je pourrais ajouter que le succès eut été plus marqué si certains faits s'étaient produits sur le marché, mais de toute façon nous ne sommes pas venus ici pour quémander de l'aide.

M. Deachman: Évidemment; je remarque qu'en 1964 vos profits nets s'élevèrent à 589,000 dollars; en 1965 ils étaient un peu plus de 1 million de dollars, et en 1966, un peu plus de 1.6 million de dollars. Donc, vos profits nets sont en excellente posture et il y aurait mauvaise grâce, n'est-ce pas, à prétendre qu'un monopole vous a gâché la vie. Loin de nous l'idée que vous venez ici dans ce but. Faisons une comparaison avec *Phillips Cables Ltd.* qui se trouve à la même page 221 du *Survey of Industrials*, l'un de vos concurrents. Le produit net de leurs ventes s'élevait en 1964 à 37 millions de dollars, l'année suivante à 44 millions de dollars, et l'année d'après à 59 millions de dollars. Cette compagnie a remporté un grand succès, mais un succès qui ne se compare pas au vôtre, monsieur. A quoi attribuez-vous cela? Comment se fait-il que vous ayez pu, au contraire de *Phillips Cables Ltd.*, montrer un tableau d'accroissement des ventes et de conquête du marché tellement plus alléchant que celui de *Phillips Cables Ltd.*?

M. Zimmerman: Je ne prétendrai pas que c'est grâce à un meilleur sens des affaires ou de l'administration; je ne chercherai pas non plus à faire étalage de fausse modestie, mais je dirai simplement que nos deux compagnies ne se comparent pas. Il faut se rappeler que ces chiffres de ventes et de profits recouvrent certaines acquisitions, acquisitions qui pour nous ont une profonde signification et dont, à ma connaissance, *Phillips* n'avait rien de semblable pour grossir ses augmentations. Quant aux marchés sur lesquels nous nous faisons concurrence, nous aimons à croire que sur une base de participation nous avons bénéficié d'une part un peu plus considérable que *Phillips* en comparaison de ce qui se produisait il y a peu de temps, mais pas dans la même proportion que comportent ces chiffres.

M. Deachman: Je désire maintenant aborder la question des droits de propriété de la compagnie qui fut soulevée précédemment. Je désirerais éclaircir une couple de points. Au tableau du conseil d'administration que l'on trouve dans le *Survey of Industrials*, apparaît le nom de M. C. P. Clare, de Chicago, qui semblerait être le seul résident non canadien de tous vos administrateurs. Pourriez-vous nous parler de M. C. P. Clare et de ses rapports avec la compagnie?

• (10:30 a.m.)

M. Zimmerman: Certainement. M. Clare détient un diplôme de la Colombie-Britannique où il demeurait. J'estime qu'il a environ soixante ans. Je l'ai rencontré pour affaires en 1955. Nous avons toujours entretenu des rapports personnels. A un certain temps, je travaillais pour une filiale canadienne d'une compagnie, *Universal Controls* de New York dont il était vice-président exécutif. Mes rapports avec *Industrial Wire* découlent directement de mes rapports avec M. Clare. Je travaillais pour une autre compagnie et il me confia qu'ils étaient désenchantés de leur compagnie de fabrication de fils du Canada, qu'elle n'avait rien de commun avec ce qu'ils faisaient et qu'ils aimeraient s'en défaire. De plus ils avaient des problèmes d'administration; il m'offrit la chance de disposer d'une compagnie et d'en assumer la direction. Je vis là une occasion d'avancement personnel et je me joignis à la compagnie à titre de président; je m'assurai des appuis financiers et avec le temps nous fîmes l'acquisition en entier des actions de *Universal Controls*. Tout au cours de cette période de temps, M. Clare avait fait partie du conseil d'adminis-

tration d'*Industrial;* nous entretenions des rapports personnels. S'il est demeuré au conseil, c'est précisément à ma prière. Je peux choisir moi-même mes administrateurs et M. Clare a été l'un de ceux-ci depuis que je suis joint à la compagnie. Ses intérêts financiers dans la compagnie se bornent à la possession d'une action statutaire et il n'agit au nom d'aucun intérêt. Il considère sa position comme une association d'amitié, et quand il assiste aux assemblées du conseil d'administration, je le reçois chez-moi à titre d'ami. Voilà donc où se situe M. Clare.

M. Deachman: Je vous prie de vous reporter maintenant à la page 2376 de *Moody's Industrial Manual*, 1966, à la rubrique *Universal Controls*. Il y a là un paragraphe à l'effet que:

> En 1958, fit l'acquisition de *Industrial Wire and Cable Limited*, de Toronto, pour la somme de 3 millions de dollars.

Et plus loin, entre parenthèses,

> **(Vendue en janvier 1962).**

Pouvez-vous jeter un peu plus de lumière sur cette phrase? *Industrial Wire and Cable* était apparemment une filiale de *Universal Controls*, du moins entre les années 1958 et 1962. Lorsque cette société fut vendue en janvier 1962, à qui fut-elle vendue?

M. Zimmerman: Je croyais que nous y avions déjà fait allusion, mais je vais en parler plus en détail. Nous avons constitué la société *UCH* en société de gestion canadienne à participation exclusivement canadienne et les actions détenues par *Universal Controls* furent vendues à cette société de gestion qui en est restée le propriétaire jusqu'à ce jour.

M. Deachman: Je voudrais éclaircir cette question. *UCH Holdings* est une société de gestion qui a fait l'acquisition d'une compagnie de gestion canadienne . . .

M. Zimmerman: Non, non. Elle acheta les actions de *Universal Controls*.

M. Deachman: . . . qui acheta les actions de *Universal Controls* ou d'*Industrial Wire* . . .

M. Zimmerman: Pardon; d'*Industrial Wire* que *Universal Controls* détenait.

M. Deachman: Que *Universal Controls* détenait, et vous faites partie du conseil d'administration de *UCH Holdings*.

M. Zimmerman: Oui, c'est moi qui ai fait constituer la société et je siège au conseil.

M. Deachman: Permettez que je me reporte de nouveau au *Survey of Industrials*, à la page 222. Ceci vise votre portefeuille de débentures:

> En vertu d'un accord passé avec *Universal Controls Inc.* en novembre 1963, la première émission de 2.5 millions de dollars en débentures convertibles à 6 p. 100 fut échangée contre 2 millions de dollars de débentures série A non convertibles et .5 million de dollars de débentures série B convertibles, aucune des séries ne portant intérêt.

Pourriez-vous donner quelques explications au sujet du portefeuille de débentures de *Universal Control*? Je suppose que la société a émis des débentures en échange contre ces titres, n'est-ce pas? Quel était le but de l'émission de débentures à ce moment?

M. Zimmerman: Je vais parler de ces choses brièvement. La société qui fut acquise par *Universal Controls* en premier lieu constituait une transaction au comptant de 3 millions de dollars et. . .

M. Deachman: *Industrial Wire and Cable* fut achetée par *Universal Controls* en 1958 pour une somme de 3 millions de dollars. Est-ce exact?

M. Zimmerman: En effet; mais prenons bien garde. Il y a ici un changement de nom de conséquence et plutôt subtil. *Industrial Wire and Cable Limited*, société privée, fut acquise pour la somme de 3 millions de dollars en 1958 je crois et plus tard fut acquise par *Associated Standard Wire* qui était inscrite à la Bourse de Toronto, et cette entreprise impliquait l'établissement d'une partie du placement de 3 millions de dollars en actions ordinaires et la plus grosse partie (2.5 millions de dollars) comme dette. Ceci explique l'origine de l'émission de débentures. Cette société qui était inscrite à la Bourse et qui fit cette acquisition subit un changement de nom. Nous n'aimions par l'appellation de *Associated Standard* et en conséquence nous lui avons substitué celle de *Industrial Wire and Cable Company Limited*. A ce moment-là nous avions je crois environ cinq ou six cents mille dollars du portefeuille de *Universal* sous forme d'actions et 2.5 millions de dollars sous forme de dette. C'est là l'origine et la raison de l'émission des débentures.

M. Deachman: Est-il exact de dire que vous avez rapatrié les actions de *Industrial Wire and Cable* que détenait *Universal Controls*?

M. Zimmerman: C'est exact.

M. Deachman: A l'intérieur du portefeuille de *UCH*?

M. Zimmerman: C'est exact.

M. Deachman: De *UCH* à titre de société à capital canadien?

M. Zimmerman: C'est exact.

M. Deachman: Je désire aborder une autre question à savoir dans quelle mesure il con-

viendrait de permettre au Téléphone Bell à titre d'exploitant d'une compagnie de téléphone de se mêler à d'autres formes de service dans le domaine des télécommunications. Nous, de ce Comité, sommes assez au courant de la question du chemin de fer Pacifique Canadien qui fut débattue ici à diverses reprises. Tout en convenant que cette question est si compliquée qu'elle pousse les membres de ce Comité à l'exaspération, comment pouvons-nous partager votre avis que le domaine des télécommunications devrait être fragmenté à tel point qu'une société comme le Téléphone Bell se confinerait dans le domaine du téléphone et en aucun autre domaine de communications alors que nous avons des sociétés telles que la compagnie de chemin de fer Pacifique Canadien qui fut établie comme monopole et a un doigt dans en peu toutes les sauces et œuvres même à l'heure actuelle dans un champ de communications qui la place en concurrence directe avec la compagnie de Téléphone Bell? Comment pouvons-nous concilier toutes ces choses quand nous les considérons dans la perspective de notre qualité de députés?

M. Zimmerman: Eh bien, tout comme vous, je dois avouer que je m'y connais fort peu dans les questions relatives aux chemins de fer. J'ajouterai, toutefois, que le cas de la compagnie Bell comporte un aspect très important que ne présentent pas le Pacifique-Canadien ou les chemins de fer ou tout autre cas de monopole, à savoir son double rôle comme société de service et comme fabricant, celle-là soumise à un contrôle nominal et celui-ci libre de tout contrôle. On pourrait écrire force thèses là-dessus. A mon avis, on ne peut établir aucune comparaison, aucun parallèle entre ces deux domaines à cause de la structure de l'industrie des services d'un côté et l'orientation de la technologie et ses progrès rapides de l'autre côté. Où tout cela conduit-il? Je le repète, on ne peut faire de parallèle entre ces deux rôles. Je crains que mes exemples n'aient été...

M. Deachman: A mon avis, il s'agit là d'un argument plutôt philosophique. Je veux bien m'en tenir là, monsieur le président.

• (10.40 a.m.)

[*Français*]

Le vice-président: Monsieur Émard.

M. Émard: Monsieur le président, avons-nous un interprète, ce matin?

Le vice-président: Si vous voulez attendre une minute, monsieur Émard. Commencez.

M. Émard: Je voudrais continuer dans le même ordre d'idées que mon prédécesseur, M. Deachman. Malheureusement je dois me fier à ma propre traduction parce qu'on ne nous a pas remis la traduction du mémoire de la société *Industrial Wire and Cable*. Et malgré la promesse du président, la traduction du fascicule numéro 5 n'est pas prête.

Je voudrais savoir quel est le nombre d'actions émises par la société *Industrial Wire and Cable* actuellement?

[*Traduction*]

M. Zimmerman: Au sujet de la disponibilité du texte français, nous l'avons remis en même temps que la version anglaise. Toutefois, pour répondre à votre question au sujet des actions émises, je dirai que nous en avons émis 1,720,000.

[*Français*]

M. Émard: Quelle est la valeur de ces actions sur le marché, présentement?

[*Traduction*]

M. Zimmerman: Hier soir, elles étaient cotées, je crois, à 4 dollars.

[*Français*]

M. Émard: Maintenant, si je me réfère aussi au *Survey of Industrial* je m'aperçois que vous avez 500,000 débentures de la série B, négociables à $1 l'action entre 1970 et 1971.

J'aimerais savoir à qui appartiennent ces débentures? A *Industrial Wire* ou bien à *U.C.H. Holdings*?

[*Traduction*]

M. Zimmerman: Les bénéfices de ces obligations retourneront en fin de compte à *UCH Holdings*.

[*Français*]

M. Émard: Maintenant, j'ai été très fier, comme tout le monde, d'apprendre, comme vous le dites à la page 4 de votre mémoire, que:

[*Traduction*]

> *Industrial Wire* est une entreprise canadienne appartenant au grand public. Ses 1,200 actionnaires sont Canadiens dans une proportion de plus de 99 pour cent. On peut donc dire que l'élément canadien des actionnaires est proportionnellement plus considérable que chez Bell.

[*Français*]

Je suis content de savoir que 99 p. 100 des actionnaires de cette compagnie sont Canadiens. Je crois qu'il est important de savoir, quand les représentants d'une société se pré-

sentent ici, devant le comité, que cette société est canadienne.

Je pense que le comité réagirait, et pour ma part, je sais que je réagirais différemment si c'était une société ou une filiale d'une société américaine qui se présentait ici.

Maintenant, j'aimerais établir que votre société est réellement canadienne. J'aimerais aussi connaître qui a la majorité des actions et quels sont les propriétaires des actions?

Si je me réfère à *Insider Trading Report*, à la page 82, on déclare que *U.C.H. Holdings* détient 650,000 actions de la société *Industrial Wire and Cable*. On déclare aussi que *London and Brussels Investment Ltd.* détient aussi 650,000 actions de la société.

Est-ce que ce sont les mêmes actions ou bien est-ce que chacune de ces sociétés détient 650,000 actions?

[*Traduction*]

M. Torrance: Ce sont les mêmes actions. Il s'agit là d'une erreur dans le rapport publié par l'*Ontario Securities Commission*.

[*Français*]

M. Émard: Ces actions appartiennent à qui? A *London and Brussels*, ou bien à *U.C.H. Holdings*?

M. Torrance: A *U.C.H. Holdings*.

M. Émard: *U.C.H. Holdings* a-t-elle d'autres actions à part ces 650,000 là?

M. Torrance: Non.

M. Émard: Détient-elle la majorité des actions de la Société?

[*Traduction*]

M. Torrance: Ils ont 650,000 actions sur 1,720,000.

[*Français*]

M. Émard: Où est le siège social du *U.C.H. Holdings*?

[*Traduction*]

M. Torrance: A mon bureau.

[*Français*]

M. Émard: Qui sont les actionnaires principaux? Je veux dire les gros actionnaires qui pourraient, si leurs actions étaient reliées ensemble, diriger la société?

[*Traduction*]

M. Torrance: Le plus gros actionnaire de *Industrial Wire and Cable*?

[*Français*]

M. Émard: Non, non: de *UCH Holdings*.

[*Traduction*]

M. Torrance: Il n'y a vraiment qu'un seul actionnaire de *UCH Holdings* et c'est *London and Brussels Investments Limited*.

[*Français*]

M. Émard: *London and Brussels* est-elle une société canadienne?

[*Traduction*]

M. Torrance: En effet; c'est une compagnie du Québec.

[*Français*]

M. Émard: Est-ce que *UCH Holdings* a d'autres intérêts dans d'autres sociétés ou ne détient-elle que les actions de *Industrial Wire and Cable*?

[*Traduction*]

M. Torrance: Uniquement des actions de *Industrial Wire and Cable*.

[*Français*]

M. Émard: Dans un document du *Toronto Stock Exchange*, publié le 16 juillet 1964 et signé par le président, M. Zimmerman, on peut lire, au paragraphe 16:

[*Traduction*]

> Les noms et les adresses de personnes possédant suffisamment d'actions pour contrôler la compagnie.

[*Français*]

Et je lis ce qui est écrit ici:

[*Traduction*]

> *UHC Holdings Limited* détient à son profit 750,000 des 1,389,000 actions ordinaires émises, à cette époque...

C'était en 1964.

> ... en capital actions de la compagnie. En conséquence de ce qui précède, *UCH Holdings Limited* est en mesure de contrôler la Compagnie.

M. Torrance: C'était à cette époque, mais les choses ont changé. Ils ont vendu 100,000 actions, réduisant leurs titres en portefeuille de 750,000 à 650,000; et la compagnie a émis d'autres actions, portant le total de 1,300,000

actions qu'il était alors à 1,700,000 actions actuellement.

[*Français*]

M. Émard: Aucune société ne détient la majorité des actions de *Industrial Wire*, n'est-ce pas?

[*Traduction*]

M. Torrance: Il est évident que 650,000 actions constituent un tas d'actions; mais c'est le portefeuille le mieux garni de toute compagnie.

[*Français*]

M. Émard: Si on va plus loin, ici, dans le même paragraphe 16, on dit:

[*Traduction*]

> Toutes les actions de *UCH Holdings Limited* sont détenues à leur profit par *London and Brussels Investments Ltd.* dont l'adresse est 1155 Boulevard Dorchester Ouest, Montréal, P.Q.

En est-il encore ainsi?

M. Torrance: Oui.

M. Émard: Les actions de *UCH Holdings* sont détenues par *London and Brussels Investments Limited.* J'aimerais poser la même question qu'auparavant.

[*Français*]

Le siège social, comme on le voit, est situé à Montréal; est-ce encore la même chose?

[*Traduction*]

M. Torrance: Oui.

[*Français*]

M. Émard: Qui sont les actionnaires principaux de *London and Brussels?*

[*Traduction*]

M. Torrance: Je n'en ai pas la moindre idée.

[*Français*]

M. Émard: Comment se fait-il que vous ne sachiez pas qui sont les principaux actionnaires de la compagnie *London and Brussels Investments Ltd.?* Est-ce que le président de la compagnie, monsieur Zimmerman, le saurait?

[*Traduction*]

M. Zimmerman: Non, je ne sais pas.

• (10.50 a.m.)

M. Deachman: Je voudrais poser une question supplémentaire. En d'autres termes, vous ne savez vraiment pas quels sont les propriétaires de *London and Brussels Investments Ltd.;* et, si, en dernier ressort, la compagnie est contrôlée par Londres et Bruxelles, vous ignorez qui exerce effectivement le contrôle; et votre déclaration précédente, selon laquelle il s'agit d'une compagnie contrôlée par des Canadiens et appartenant à des Canadiens, ne tient plus?

M. Zimmerman: Non.

M. Deachman: A moins que vous ignoriez vraiment qui sont les propriétaires de *London and Brussels Investments Ltd.,* votre déclaration précédente ne tient plus. Vous ignorez s'il existe un contrôle canadien sur cette firme? Est-ce exact?

M. Torrance: Non. La question avait été posée de la façon suivante: quels sont les actionnaires de *London and Brussels Investments Ltd?* La réponse est: nous l'ignorons. En ce qui concerne la question de savoir si *Industrial Wire* appartient à des Canadiens, c'est différent: cette compagnie appartient à des Canadiens; et, M. Zimmerman pourra résoudre cette énigme pour vous dans la mesure de ses possibilités.

M. Zimmerman: La dernière . . .

[*Français*]

M. Émard: Je voudrais savoir exactement—on m'a dit que M. Zimmerman répondrait à cette question-là—qui sont les actionnaires de cette compagnie?

[*Traduction*]

M. Zimmerman: Non, en ce qui concerne cette compagnie, ses actionnaires et sa constitution juridique, je ne suis pas renseigné de façon officielle. Je sais quels sont les intérêts en présence; et les raisons, dont j'ai traité plus tôt, pour lesquelles certaines personnes ne se sont pas manifestées pour une confrontation avec la compagnie de téléphone Bell, expliquent complètement l'apparent mystère de mes associations au sein de *Industrial Wire & Cable Co.* Il y a de gros actionnaires qui ne se sentent nullement gênés. Trois d'entre eux sont personnellement présents autour de cette table, et nous détenons d'importants paquets d'actions. Mais, M. Torrance et moi-même avions procédé à la constitution d'une société de holding pour permettre à certains investissements de ne pas être divulgués vu les liens qui nous unissaient à l'époque à la compagnie de téléphone Bell du Canada. C'est aussi simple que cela.

[*Français*]

M. Émard: Je ne sais pas pourquoi vous vous opposez, ni pourquoi vous vous obstinez à ne pas nous donner ces renseignements,

parce que, à mon avis, ils ne sont pas de nature confidentielle. On peut les obtenir n'importe quand. J'ai devant moi le rapport *Annual Returns required under the Corporations and Labour Unions Returns Act* du mois de septembre 1966, il est écrit: *London and Brussels Investments Ltd.* Tout le monde peut obtenir ce rapport. Il suffit de se rendre d'abord à la bibliothèque du Parlement et le Service des recherches vous le remettra. Tout cela dure cinq minutes. Dans ce rapport figurent: le nom du président et directeur, M. J. H. E. Colby, 4065, Gageroad, Montréal; celui de M. W. C. Leggat, vice-président et directeur, 647, avenue Grosvenor, Montréal; celui de M. L. Prime, secrétaire-trésorier et directeur, 3235, avenue Ridgewood, Montréal. J'ignore pourquoi vous voulez cacher le fait que la compagnie *London and Brussels Investments Ltd.* a des directeurs. Ils existent ces directeurs-là. C'est un fait connu: vous n'avez qu'à consulter le rapport que je vous ai cité précédemment. Cela ne m'intéresse pas tellement. Voici précisément ce qui m'intéresse: trois directeurs dont je vous ai mentionné les noms possèdent trois actions qu'on peut qualifier de «directors' qualifying shares». Mais cette compagnie a émis 40 actions; il reste donc 37 actions et si je consulte le même rapport, je lis, au paragraphe 14:

[*Traduction*]

> Nom et adresse de chaque compagnie détenant 10% ou plus de toutes les actions émises, de quelque type que ce soit, et le nombre d'actions de chaque type.

[*Français*]

Et puis, le nom qui figure ici est celui de la compagnie *Hemisphere Industrial Holdings Limited, P.O. Box 1447, Nassau, Bahamas.* Le nombre d'actions est de 37.

Je me demande comment vous pouvez dire dans votre mémoire qu'il s'agit d'une compagnie canadienne, après que la généalogie de la compagnie a été fixée. Je vais vous faire un schéma pour que vous puissiez vous en rendre compte parce que c'est assez difficile d'établir cette généalogie. La compagnie *Industrial Wire and Cable* est contrôlée en partie par la compagnie *U.C.H. Holdings* et cette dernière est contrôlée à son tour par la compagnie *London and Brussels Investments Ltd.* La compagnie *London and Brussels Investments Ltd.* est contrôlée par la dernière compagnie, i.e. la compagnie *Hemisphere Industrial Holdings,* aux Bahamas. Quels sont les principaux actionnaires de cette compagnie-là?

[*Traduction*]

M. Torrance: Monsieur Émard, la réponse à votre question c'est que la filière est, j'en suis sûr, conforme au tableau que vous en avez donné. Je ne me suis pas livré moi-même à ce travail et je vous admire pour votre application.

Le fait demeure que lorsque vous recherchez derrière *Hemisphere Holdings,* vous parvenez jusqu'aux actionnaires canadiens dont l'identité ne sera pas révélée pour les raisons que M. Zimmerman vous a données. Nous n'arrivons pas à définir quels sont les actionnaires, lorsqu'on remonte la filière, parce qu'il avait été prévu qu'on ne puisse y arriver. Quant à savoir de quels ressortissants il s'agit, lorsque l'on remonte à la source, il s'agit de Canadiens. C'est ainsi qu'était formulée la question, et vous avez la réponse. De qui s'agit-il, ça c'est une question à laquelle nous ne répondrons pas pour les raisons soulignées par M. Zimmerman.

Nous avons déjà expliqué au Comité, mais peut-être devrions-nous le répéter, que l'on peut connaître certaines difficultés sur cette place financière et ailleurs, si l'on a l'audace de se dresser devant la compagnie de téléphone Bell. Or, nous avons cette audace, et, en tant qu'individus, nous ne voyons pas d'inconvénient à le faire. Mais, il y a, au sein de notre compagnie, des individus qui ne partagent pas ce sentiment, pour des raisons qui leur sont propres. Dans la mesure où cette réponse ne vous donne pas satisfaction, monsieur Émard, tout ce que je peux faire c'est vous présenter mes excuses. Voilà la situation, voilà où nous en sommes.

[*Français*]

M. Émard: Je ne voudrais pas que l'on m'attribue exclusivement le mérite, à propos des recherches qui ont été faites. Comme je vous l'ai expliqué tout à l'heure, si nous avons besoin de faire effectuer des recherches, nous nous adressons au service des recherches de la bibliothèque du Parlement. Nous pouvons, par son entremise, obtenir la documentation que nous désirons et dont nous avons besoin. Je remercie donc le personnel de la biliothèque d'avoir fait ce travail-là pour moi.

Donc, comme je vous l'ai dit tout à l'heure, s'il s'agit d'une compagnie canadienne qui vient ici comparaître devant nous et nous demande de restreindre certains des pouvoirs qui seront accordés à la *Compagnie de Téléphone Bell du Canada,* je suis d'accord. Mais

s'il s'agit d'une compagnie américaine, européenne, ou autre, mon attitude ne sera pas la même que s'il s'agissait d'une compagnie strictement canadienne. Monsieur Zimmerman, si je me réfère à la page 137 du fascicule numéro 4, où vous dites:

[*Traduction*]

> et voilà, à mon sens, les questions qui se posent:
>
> Qui est-ce qui contrôle cette compagnie? Qui est-ce qui prend les décisions de tous les jours? Qui est-ce qui décide si la compagnie doit acquérir une entreprise de télécommunications ou se lancer dans la construction de cuirassés? Qui a la responsabilité de ces décisions? Qui est-ce qui les prend? Qui est-ce qui peut en contester le bien-fondé? Qui assure l'arbitrage?

[*Français*]

Or, si ces questions-là sont valables pour la Compagnie de Téléphone Bell du Canada, je pense qu'elles le sont aussi pour la compagnie *Industrial Wire and Cable*, et j'aimerais bien que vous essayiez de nous expliquer exactement certaines choses. Est-ce que la compagnie *Industrial Wire and Cable* est une compagnie canadienne ou est-ce une compagnie qui est contrôlée par les Bahamas?

[*Traduction*]

M. Zimmerman: La réponse a déjà été donnée. Il s'agit d'une compagnie contrôlée et exploitée par des Canadiens, et, pour des raisons qui ont été données et explicitées plus tôt, l'identité de tous les actionnaires n'a pas été révélée. Je crois que nous avons tous une connaissance suffisante des affaires pour savoir qu'il est de pratique courante, selon le genre d'activité, d'avoir des filiales étrangères. Dans le cas présent, la nécessité de déterminer à quel niveau se situe exactement le contrôle me semble parfaitement secondaire lorsque l'on considère notre position dans ce débat. De deux choses l'une: ou bien les points de vue que nous avons exprimés et les faits que nous avons relatés sont parfaitement licites et logiques, ou bien ils ne le sont pas. Politiquement parlant, je suis convaincu qu'ils peuvent perdre de leur acuité dans une certaine mesure s'il s'agit de toute évidence d'intérêts européens ou américains en rapport avec le sujet. Je ne crois pas que l'analogie présumée entre mes déclarations concernant le contrôle exercé pas la compagnie de téléphone Bell et celles concernant la compagnie *Industrial*... résiste à l'examen. Mais, ceci étant, je vous répète ce que j'ai déjà dit en d'autres circonstances: cette compagnie est contrôlée entièrement par des intérêts canadiens et appartient entièrement à ces derniers. Il y a des raisons impératives, relevant de la prépondérance de la «Bell», qui rendent impossible la divulgation de l'identité des actionnaires, car les représailles économiques risquent d'être très sévères. Et, encore une fois, ce n'est pas le seul exemple des pressions exercées par la compagnie de téléphone Bell; le Comité a déjà eu l'occasion, par le passé, d'être documenté sur ce point.

• (11.00 a.m.)

M. Bell (Saint-Jean-Albert): Monsieur le président, puis-je poser une question supplémentaire qui rejoint les propos de M. Deachman? Je voudrais demander si, au mieux de votre connaissance, le contrôle de la compagnie *London and Brussels Investments Ltd.* réside entre les mains de citoyens canadiens?

M. Zimmerman: Oui, et qui résident au Canada.

Le vice-président: Monsieur Émard.

M. Rock: Si M. Émard le permet, j'aurais quelque chose à dire à ce point...

Le vice-président: Vous pouvez poser une question.

M. Rock: Monsieur Zimmerman, lorsque vous dites que la compagnie est contrôlée par des intérêts canadiens, est-ce que vous voulez dire également qu'elle est gérée au Canada?

M. Zimmerman: Non.

M. Rock: Est-elle contrôlée financièrement par des intérêts canadiens?

M. Zimmerman: Elle est contrôlée financièrement par des intérêts canadiens et appartient à des intérêts canadiens.

M. Rock: Est-ce que nous parlons bien de *UCH Holdings*?

M. Torrance: C'est essentiellement de cela que nous parlons. De *UCH Holdings Ltd.*, en passant par *London and Brussels Investments Ltd.* et *Hemisphere Holdings Ltd.* pour revenir au Canada. Tels sont les faits.

M. Rock: Que faut-il entendre exactement lorsque vous dites que vous n'avez pas l'intention de divulguer l'identité des actionnaires? Vous vous contentez d'une déclaration...

M. Torrance: Nous ne savons pas très bien.

M. Rock: Et si vous ne savez pas, comment ferions-nous pour le savoir?

M. Torrance: M. Zimmerman et moi-même avons essayé d'expliquer au Comité...

M. Rock: Je comprends parfaitement, mais il me faudra m'en tenir aux faits relatés par M. Émard, plutôt qu'aux vôtres.

M. Torrance: Nous ne contestons nullement les faits rapportés par M. Émard, pas le moins du monde.

[*Français*]

M. Émard: Monsieur Zimmerman, je ne comprends pas pourquoi vous refusez de nous divulguer le nom des actionnaires de cette dernière compagnie, i.e. la compagnie *Hemisphere Industrial Holdings*? Vous aviez refusé de le faire précédemment, à propos de la compagnie *London and Brussels Investments Ltd.*, alors que les faits pouvaient être connus de tous. Vous n'aviez qu'à consulter le rapport *Annual returns required under the Corporations and Labour Unions Returns Act*. Vous ne vouliez pas nous dire qui étaient les actionnaires, dans ce cas-là. C'est bizarre quand même. Vous êtes certainement au courant de beaucoup plus de choses que nous ne le sommes. Malgré cela, vous avez refusé de nous donner ces renseignements. Pourquoi, alors, la même chose se répète-t-elle encore dans le cas de la compagnie *Hemisphere Industrial Holdings*?

[*Traduction*]

M. Zimmerman: Je crois qu'il est très clair que les nominataires identifiés au sein de la *London and Brussels Investments Ltd.* détiennent trois actions, et il n'y a eu aucune révélation faite par vous ou par moi qui ait soulevé le voile. Je reviens au point principal de mon argumentation: vous pourrez remonter la filière et vous reviendrez toujours à des individus qui, pour des raisons qui nous paraissent et qui leur paraissent parfaitement légitimes, désirent qu'il ne soit pas fait état ici des intérêts qu'ils détiennent dans nos activités, de peur d'encourir des représailles de la part de la compagnie de téléphone Bell. Vous avez parfaitement le droit, monsieur Émard, de trouver insuffisante la raison invoquée; à nous, elle paraît parfaitement suffisante. Et je répète encore une fois, sous la foi du serment ou comme il vous plaira, que c'est au Canada qu'il faut chercher le contrôle et la propriété de cette compagnie, entre les mains de citoyens canadiens résidant au Canada. Il est certes vrai que le service de relations publiques de la compagnie de téléphone Bell a présenté cette dernière comme une tendre et aimante maman; mais, lorsque l'on descend dans l'arène financière il en va tout autrement. Nous avons la charge de la gestion d'un certain nombre d'entreprises du secteur privé, qui doivent procéder à des choix sur l'utilisation et l'application de leurs capitaux; la réaction des intéressés serait violente si leur identité devait être révélée.

[*Français*]

M. Émard: Cela ne répond pas à la question que je vous ai posée il y a un instant.

Pourquoi refusiez-vous de nous divulguer le nom des actionnaires de la compagnie *London and Brussels Investments Ltd.* quand cela apparaît dans un document public?

[*Traduction*]

M. Torrance: Monsieur Émard, nous n'avons pas vérifié les documents officiels. La vérité c'est que nous ne savions pas qui était propriétaire des actions de la *London and Brussels Investments Ltd.*, et je suis prêt à accepter votre parole si vous avez vérifié les documents officiels. Car, en ce qui me concerne, ils pourraient avoir été modifiés la semaine dernière. Mais le fait demeure que lorsque vous cherchez ce qu'il y a derrière *London and Brussels*, vous découvrez *Hemisphere Holdings* ou quelque autre compagnie que vous ayez citée, et cela nous entraîne hors du pays, et il n'y a aucun rapatriement effectué par une compagnie ou un syndicat qui puisse être vérifié, et c'est la raison même pour laquelle nous en avons fait état en premier comme nous avons été amenés à le croire par ceux qui l'ont fait. On est donc acculé à une impasse, dont il ne sort rien.

Par ailleurs, nous avons expliqué les raisons qui nous ont fait agir en ce sens, ainsi que notre certitude en ce qui concerne les individus figurant à l'arrière-plan. Et je crains que vous ne deviez vous contenter de notre parole, car nous ne pouvons nous étendre davantage sur ce sujet.

[*Français*]

M. Émard: Je n'ai pas l'intention de continuer à débattre ce sujet, mais tout de même, à mon avis, nous avons établi que le contrôle s'effectue aux Bahamas. Cette compagnie demeure-t-elle quand même une compagnie canadienne? C'est à tout le monde d'en décider. C'est tout ce que j'ai à dire.

[*Traduction*]

M. Torrance: Sauf le respect que je vous dois, monsieur Émard, vous ne pouvez arriver à cette conclusion que si vous considérez que nous n'avons pas dit la vérité, et, une fois de plus...

M. Émard: Non, pas du tout...

M. Torrance: Pourtant on aurait pu le croire, monsieur Émard.

[*Français*]

M. Émard: Non. Il existe une différence. Je n'ai pas dit que vous n'avez pas dit la vérité. J'ai dit que vous n'avez pas dit toute la vérité.

[*Traduction*]

M. Torrance: Ce que nous avons dit est la vérité, nous avons répondu aux questions que

vous avez posées. Vous avez commencé vos remarques en déclarant qu'il vous importait de savoir s'il s'agissait d'une compagnie canadienne ou s'il s'agissait d'une compagnie d'un autre genre.

Et d'abord, n'oublions pas que nous parlons de *UCH Holdings*, et, par conséquent, nous ne parlons que de 650,000 actions sur 1,700,000. Alors précisons ce point d'abord; nous ne parlons pas de 51 p. 100 des actions de la compagnie, ni d'un pourcentage plus élevé. Nous nous occupons de 650,000 actions et nous avons expliqué qu'il peut y avoir divers artifices et qu'ils ont été utilisés de propos délibéré. Mais le fond de la question c'est que les actions appartiennent à des Canadiens et que l'identité de ces derniers n'est pas divulguée pour les raisons qui ont été données.

M. Rock: J'aurais quelques questions à poser. Bien entendu, monsieur Zimmerman, le mémoire que vous avez préparé est toujours en vigueur, ainsi que celui qui a été plus ou moins modifié et qui a été lu au cours de...

Le vice-président: Monsieur Rock, voudriez-vous vous servir du microphone, s'il vous plaît? Il y en a un tout près de vous.

M. Rock: Le mémoire que vous avez préparé est en vigueur ainsi que celui que vous avez modifié en ce sens que...

M. Torrance: Je ne suis pas sûr de bien vous comprendre, monsieur Rock.

M. Rock: En d'autres termes, vous ne suiviez pas votre mémoire mot à mot?

M. Torrance: Non, nous l'avons élargi, mais le mémoire demeure.

M. Rock: Il demeure? A la page 9 de votre mémoire, vous avez cité en termes généraux les besoins et potentiels futurs en voies de communication électronique, quels buts ces voies serviront dans l'avenir, et tout l'éventail d'innovations que les télécommunications engendreront. Vous avez fait état de ces besoins, etc... et vous semblez opposé à ce que la Compagnie de téléphone Bell reçoive le droit de contrôler ces nouvelles voies de communication électronique. N'est-il pas vrai?

M. Zimmerman: Non, pas exactement monsieur Rock.

M. Rock: Eh bien! j'aimerais que cela soit explicité, parce que c'est pourtant l'impression que j'ai retirée.

M. Zimmerman: Je vois.

M. Rock: Je vais plutôt poser ma question de cette façon: vous ne voyez pas d'objection à ce que cette compagnie contrôle ces voies de communication?

M. Zimmerman: Conformément à une réglementation, cela me semble régulier.

M. Rock: Conformément à la réglementation. Cela se ferait conformément à la réglementation; c'est normal.

M. Zimmerman: Ce n'est pas conforme à la réglementation en ce sens que ces voies de communication électronique, comme nous les avons baptisées, constituent une obligation de la compagnie Bell envers tous les usagers, en sa qualité de transporteur public. Or, le téléphone est la seule obligation à laquelle elle satisfasse. Par exemple, si je veux relier deux bâtiments avec des appareils d'émission et de réception et que je désire louer une ligne à la compagnie de téléphone Bell à cette fin, je ne peux le faire qu'avec son consentement. Je n'y ai pas droit. Je ne peux pas l'exiger. C'est à elle qu'incombe le droit de me l'accorder. Mais, si je veux un téléphone, c'est une tout autre question, elle doit me l'installer.

M. Rock: Soit, mais je ne crois pas qu'une municipalité le refuserait. Vous avez cité le cas d'une liaison d'un bâtiment à l'autre dans une municipalité. Je ne crois pas qu'une municipalité dénierait le droit à une compagnie d'installer son propre système de communication sans se servir des conduits de la «Compagnie de téléphone Bell» pour installer un système privé entre deux bâtiments en traversant quelque chemin que ce soit.

M. Zimmerman: Oui d'accord, mais alors nous admettons que la compagnie de téléphone Bell n'est pas un transporteur public.

M. Torrance: Permettez monsieur Rock: en ce qui concerne le croisement d'un chemin je ne suis pas d'accord. Il vous faudrait prendre vous-même vos dispositions.

M. Rock: Bien sûr. Avez-vous jamais entendu dire qu'une municipalité ait refusé ce droit?

• (11.10 a.m.)

M. Torrance: Regardons les choses en face, je n'ai jamais entendu dire que quelqu'un ait revendiqué le droit.

M. Rock: Non, bien sûr, parce qu'un plaignant n'aurait pas eu à se présenter devant un conseil. La procédure à suivre aurait consisté à se présenter devant le conseil municipal et le plaignant se serait vu reconnaître son droit immédiatement. Chaque fois que la «Compagnie de téléphone Bell doit installer des poteaux, elle doit obtenir l'autorisa-

tion du conseil municipal, quant à l'installation, aux réparations, etc...

M. Zimmerman: Elle a le droit.

M. Rock: On ne peut le lui refuser, mais elle doit tout de même demander l'autorisation.

M. Zimmerman: Je crois que c'est là toute la question; si les télécommunications, avec leur cortège de merveilles entraînées par l'évolution technologique, peuvent être confiées à un transporteur public, c'est-à-dire à un transporteur public mis à la disposition de tous, suivant des tarifs qui ne sont pas abandonnés au bon vouloir de la compagnie de téléphone Bell quant au choix des usagers et au moment de la prestation des services, alors là réside ma conception d'un transporteur public.

M. Rock: Vous avez également mentionné le péril concernant la sécurité nationale. Ne croyez-vous pas que la sécurité nationale serait plus en danger si tout le monde pouvait se servir de ces voies de communications?

M. Zimmerman: Non, ces voies sont...

M. Rock: ...du fait que tout le monde aurait accès aux plans et spécifications, etc... si tout le monde avait le droit d'utiliser ces voies, par opposition au cas d'une seule compagnie qui serait la «Bell». C'est bien vous qui aviez parlé de sécurité nationale.

M. Zimmerman: C'est exact et ce à quoi je me référais c'est l'impossibilité de garantir le secret sur les circuits de la «Bell» dans le cadre de la situation actuelle. La compagnie peut placer des tables d'écoute sur votre téléphone et sur le mien.

M. Rock: Oui, mais elle aurait quand même la possibilité de le faire.

M. Zimmerman: Qui est-ce qui réglemente les communications sur les circuits de la compagnie de téléphone Bell sinon cette dernière? Qui est-ce qui réglemente notre système postal? Nous bénéficions pourtant de la sécurité. Le droit au secret des communications est reconnu. C'est un élément qui participe à la sécurité nationale. Je ne crois pas que les réseaux qui sillonnent le sous-sol de nos chaussées soient considérés par tout le monde comme un élément de la sécurité nationale. Je ne crois pas avoir la compétence pour porter un tel jugement, mais je me sais assez compétent pour dire que si on n'a pas droit au secret personnel, il y a certainement là un risque du point de vue de la sécurité nationale.

M. Rock: C'est votre opinion.

M. Zimmerman: De toute évidence.

M. Rock: Je veux bien accepter votre opinion. Monsieur Zimmerman, vous avez également fait une remarque au sujet des évaluations et des taxes qui en découleraient. Je ne vois pas pourquoi vous l'avez mentionné dans votre mémoire. Vous êtes entré dans presque tous les détails comme si vous vouliez diminuer la compagnie de téléphone Bell, et vous avez déclaré qu'il conviendrait de fouiller avec plus de scrupule le domaine de la taxation de ladite compagnie en ce qui concerne les poteaux et les voies de communication électronique dont on parlait. Ne croyez-vous pas que la question de l'évaluation de son équipement ou des ses poteaux relève de la compétence des provinces plutôt que de la compétence du gouvernement fédéral?

M. Zimmerman: Permettez que je replace tout dans son contexte, et je vous laisserai juge de savoir de quelle juridiction cela relève. Je prétends qu'en ce qui concerne le service téléphonique je n'ai pas de critique à porter sur les dispositions fiscales prises avec les municipalités, parce que les besoins du public sont satisfaits. Mais, lorsque l'on touche un domaine autre que celui du téléphone, nous nous trouvons en face d'intérêts particuliers, et ceux qui, au contraire de la «Compagnie de téléphone Bell», s'occupent de questions telles que la télévision communautaire, par exemple, éprouvent de la difficulté à engager le dialogue. Il n'est pas de ma compétence de vous dire comment devrait être établie l'assiette de l'impôt. Je tiens seulement à souligner que, en toute justice, si nous mettons le secteur privé en face du secteur monopolistique, il y a, et pour des raisons à mon avis très valables, un accord fiscal spécial. D'accord pour le téléphone; mais qu'arrive-t-il quand on considère un secteur plus restreint: la télévision communautaire, les services bancaires, la télévision scolaire, et d'autres activités que la compagnie de téléphone Bell englobe sous le vocable général de télécommunications et prétend identifier au téléphone? C'est là que je ne suis plus d'accord.

M. Rock: Lors de notre dernière séance, nous avions accueilli l'association des maires et présidents de conseils municipaux de l'Ontario. A l'époque, ils avaient analysé la question fiscale de façon plus détaillée, et je leur avais fait remarquer que, dans le Québec, il ne semble pas qu'il y ait le même accord qu'en Ontario, et c'est pourquoi je crois qu'il s'agit beaucoup plus d'une question du ressort de la province que du ressort du gouvernement fédéral en ce qui concerne les évaluations, parce qu'au Québec, dans la ville de Lachine, en particulier, la compagnie de téléphone Bell inclut dans ses évaluations tous les poteaux et toutes les lignes, même les lignes de télévision et tout ce qui est porté

par les poteaux. Par conséquent, si elle veut faire la même chose en Ontario, il lui incombe de s'adresser au parlement provincial et de demander l'octroi de ce droit si elle ne l'a pas.

M. Zimmerman: Je comprends votre logique. Je reviens encore là-dessus pour dire que la compagnie Bell a été créée par le Parlement pour répondre à un besoin du public. On veut maintenant élargir ses services. Au long des années, tout un réseau de lois s'est formé, ayant pour objet une compagnie de téléphone; si vous changez cela, bien des choses ne marcheront plus du tout. Pensez à l'imposition fiscale des services téléphoniques, par exemple, qui est probablement équitable; allez donc l'appliquer à des secteurs autres que le téléphone. Il n'y a plus de besoin public. Nous sommes devant des besoins très particuliers, et je trouve que tout le réseau de lois se démaille alors et devient inéquitable.

M. Rock: Dans ce cas-là, monsieur Zimmerman, ne pensez-vous pas qu'il serait préférable d'adopter cette législation pour les télécommunications et non pas seulement pour le téléphone?

M. Zimmerman: Je pense que ce serait désastreux.

M. Rock: Ainsi nous n'aurions pas tout cet éparpillement. C'est comme pour l'AANB et les cent ans écoulés depuis sa conception—je veux parler du temps où il a été étudié et rédigé. Il n'existait alors que le transport ferroviaire. Il n'y avait pas de camionnage. L'automobile n'était pas encore inventée. On ne voyait pas la nécessité de plus de chemins ni de plus de grandes routes; on ne parlait que de «routes militaires»; et pourtant aujourd'hui le camionnage est le principal concurrent de notre système ferroviaire. En réalité, si les camions avaient existé dans ce temps-là, je suis bien certain que le gouvernement fédéral, dans son AANB, se serait donné des pouvoirs portant sur tout le réseau routier plutôt que de parler seulement des routes militaires. Cependant, il y a cent ans de tout cela, et la même chose arrive aujourd'hui dans le cas du téléphone. A cette époque-là, le téléphone venait tout juste d'être inventé, et le télégraphe aussi. S'ils avaient déjà possédé les autres systèmes de communication dont nous jouissons aujourd'hui, ils leur auraient sans doute donné les mêmes pouvoirs plutôt que d'avoir à étendre ces pouvoirs par la suite.

M. Torrance: J'aimerais ajouter un mot. En cherchant à faire modifier sa charte, la compagnie Bell demande le droit de construire ses lignes de télécommunication le long de la voie publique. Puisqu'une demande en ce sens est prévue dans le projet de loi, il est tout à fait à propos d'en discuter. Jusqu'ici, nous en avons parlé du point de vue de l'évaluation municipale. Nous en avons discuté aussi du point de vue de l'obligation où se trouve la compagnie Bell, qui ne porte que sur le service téléphonique. Il me paraît d'importance que, lorsque la compagnie vous a présenté son projet de loi, elle n'ait pas demandé que ses prérogatives s'étendent jusqu'à fournir les services de télécommunications. Il ne s'agit encore que de l'obligation de fournir le service téléphonique, mais elle demande le droit d'utiliser ses lignes de télécommunication le long de la voie publique. Dans mon raisonnement, cela n'est plus la même chose.

M. R. A. Smith, C.R. (conseiller juridique de l'Industrial Wire and Cable Co. Limited): Pour ajouter à cela, monsieur Rock, le principe d'économie politique auquel nous faisons allusion consiste en ce que le fait d'ajouter, aux services publics de la compagnie Bell déjà régis par la loi, des services d'utilité particulière non publics et non régis par la loi, est fort dangereux. Et je crois que vous avez touché le point même qui nous préoccupe; c'est justement là l'objet de la décision que votre Comité devra prendre; céderez-vous les télécommunications à la compagnie Bell? Et si vous les lui cédez, le ferez-vous avec ou sans réglementation? Et troisièmement, vous baserez-vous alors sur le principe de l'accessibilité pour tous, comme pour l'électricité? Ce sont là les décisions de base qu'il faudra prendre. Ce sont des considérations d'ordre économique, qui devront être examinées par les experts que vous êtes.

M. Rock: Vous ne vous opposez donc pas à ce projet, sauf que vous souhaitez simplement...

M. Smith: Non.

M. Rock: Vous ne vous opposez pas à ce que la compagnie Bell possède et contrôle les grandes artères électroniques, disons, pourvu que cela soit bien réglementé.

M. Zimmerman: C'est bien cela, à condition que les entrées autres que téléphoniques deviennent des besoins particuliers; non pas des nécessités publiques, mais des nécessités particulières; qu'elles n'appartiennent pas à cette zone non réglementée. Mais ils sont déjà en possession du réseau de télécommunication; ils ont l'avantage de pouvoir compter sur tout le matériel de la compagnie *Northern* pour monter ces artères de télécommunication. Nous ne sommes pas ici pour en arriver à des solutions non économiques.

M. Rock: Vous ne voulez pas qu'ils s'introduisent dans un autre domaine de communi-

cation, mais vous voulez qu'ils assurent les services de...

M. Zimmerman: Très certainement. Ils sont la grande artère. Ils sont la liaison. Ils louent les circuits, mais ils ne sont pas en dehors de l'industrie téléphonique, puisqu'ils y greffrent des entrées et des sorties. Et puis voilà que tout le secteur déjà réglementé se mêle à l'autre qui ne l'est pas. A mon sens, c'est de là que viennent l'injustice et le manque d'équité. Il n'y a rien dans ce que nous vous proposons qui puisse venir entraver l'efficacité et la solidité économiques d'un bon réseau de télécommunications; nous voudrions qu'une ligne de partage soit nettement tracée entre la partie monopolisée et réglementée et cet autre domaine particulier du secteur privé qui n'est pas réglementé. Je me permets encore une fois de regarder du côté des États-Unis, où un tel état de choses est accepté et établie depuis des années.

• (11.20 a.m.)

M. Rock: Vous ne vous opposez pas à ce que la compagnie Bell entre dans d'autres domaines des télécommunications? Ou bien vous y opposez-vous?

M. Zimmerman: Pour les liaisons, très bien, mais je ne la vois pas fournir le matériel, les téléscripteurs, les machines à reproduire en fac-similé, ni aucun autre service qu'elle n'est pas tenue de fournir à tous et à chacun, parce que ce sont là des domaines de concurrence. Relier des téléscripteurs et louer des liaisons de télécommunication, c'est cela son affaire, et elle doit s'en tenir là.

M. Rock: Dites-moi, monsieur Zimmerman, la compagnie *Northern Electric* vous fait-elle une forte concurrence?

M. Zimmerman: Une excellente concurrence.

M. Rock: Une excellente concurrence?

M. Zimmerman: Ces derniers temps.

M. Rock: C'est une des raisons pour lesquelles vous êtes ici?

M. Zimmerman: Nous avons une raison très bonne de nous trouver ici, monsieur.

M. Rock: Je cède mon tour cette fois-ci, monsieur le Président.

M. Bell (Saint-Jean-Albert): Puis-je demander à M. Torrance de bien vouloir répéter devant nous l'énoncé des responsabilités que d'après lui la compagnie Bell devrait assumer, afin que je puisse y voir clair?

M. Torrance: La seule obligation de la compagnie, aux termes de la loi de 1902, est de fournir le service téléphonique à toute la clientèle, plus ou moins. Pour ce faire, ses employés ont le droit d'installer des lignes téléphoniques le long des voies publiques. Mais la compagnie, maintenant, présente son projet de loi C-104 et demande le droit d'installer et de faire fonctionner ses lignes de télécommunication le long de la voie publique. Elle ne demande pas à être obligée de fournir les services de télécommunications, et je trouve que le compte n'y est pas. La compagnie a un monopole, et ce monopole doit être réglementé. Il l'est dans le moment. Les taux du téléphone sont fixés; les émissions d'actions sont réglementées. Mais nous estimons que la compagnie n'a pas le droit dêtre autre chose qu'une compagnie de téléphone. Il faut qu'un règlement soit là pour assurer que les fonds obtenus serviront à l'industrie du téléphone, et que les taux du téléphone seront modérés. Il faut donc des règlements. Mais du moment qu'une compagnie comme celle-là décide d'acheter une autre compagnie comme la *Northern Electric*, ce qui nous semble en dehors de la légalité, parce qu'il ne s'agit pas d'une compagnie de téléphone, nous voilà en définitive avec une compagnie Bell qui, à travers une filiale à 100 p. 100, vend des tournevis, des ampoules électriques et, bien sûr, du fil métallique et du câble...

M. Bell (Saint-Jean-Albert): Il ne devrait pas être difficile dans ce cas, de proposer un amendement en ce sens?

M. Torrance: Je crois qu'il est juste de dire que les recommandations des pages 41 et 42 de notre mémoire exposent bien la situation, à savoir que la compagnie en question ne doit être qu'une entreprise de téléphone, mais que, dans la mesure où il peut être économique d'utiliser à d'autres fins les artères électroniques (comme nous les appelons) déjà existantes, il faut lui permettre de le faire. Ce serait de l'inefficacité que d'agir autrement. Nous ne voulons faire de mal à personne, mais nous ne voulons certainement pas non plus qu'on nous en fasse. La situation devrait donc être la suivante: Permettons-leur d'utiliser leurs artères de télécommunications à des fins diverses, mais assurons-nous qu'ils ne pourront décider arbitrairement ni au choix de leur clientèle, ni des délais à imposer, ni du matériel à utiliser.

M. Bell (Saint-Jean-Albert): Merci.

Le vice-président: Avant de poursuivre nos délibérations, étant donné que nous avons le

quorum, je vous demande si quelqu'un ne voudrait pas proposer que nous fassions imprimer en appendice le «décret de consentement» déposé par la compagnie *Industrial Wire & Cable Limited* à notre séance du 31 octobre.

M. Pascoe: Je présente une motion dans ce sens.

M. Bell (Saint-Jean-Albert): Je l'appuie.

La motion est adoptée.

M. Pascoe: Monsieur le président, j'avais moi aussi plusieurs questions à poser au sujet du fonctionnement de la compagnie, mais je pense qu'elles ont déjà reçu leur réponse. Il y en a encore, cependant, une ou deux, que j'aimerais poser. A la page 118 du quatrième rapport de notre Comité, vous dites que votre compagnie possède cinq usines et huit bureaux de vente ou entrepôts au Canada. Dans tout cela, qu'y a-t-il pour la Saskatchewan? Fournissez-vous du matériel téléphonique au gouvernement de cette province?

M. Zimmerman: Non, nous ne fournissons rien d'importance à l'industrie du téléphone.

M. Pascoe: Possédez-vous là-bas un bureau ou un entrepôt?

M. Zimmerman: Non, pas en Saskatchewan, mais à Winnipeg et à Edmonton.

M. Pascoe: Vous avez dit que vous aviez été (peut-être l'êtes-vous encore?) fournisseur de fil métallique et de câble à la compagnie *Northern Electric*, mais que ses représentants avaient obtenu directement des contrats de vos clients. Vous avez dit:

> Les prix de la *Northern* étaient si bas que nous étions convaincus qu'elle vendait en bas de son prix de revient.

Cette situation dure-t-elle toujours, ou bien la compagnie a-t-elle relevé ses prix récemment?

M. Zimmerman: Non. Cet état de choses a très vite été rectifié et je n'hésite pas à dire que la *Northern*, depuis que nous avons discuté publiquement avec elle de cette affaire, est devenue l'un de nos meilleurs concurrents.

M. Pascoe: Du point de vue des prix?

M. Zimmerman: Oui.

M. Émard: Puis-je poser une autre question sur le même sujet?

Le vice-président: Oui.

M. Émard: Vous dites dans votre mémoire que vous étiez convaincu que la *Northern* vendait au-dessous de son prix de revient, mais vendait-elle au-dessous de votre prix de revient à vous?

M. Zimmerman: Monsieur Émard, il s'agit là de l'une de nos productions, et les produits que nous avons cités comportent l'utilisation de très fortes quantités de matières premières de base, dont les prix sont fixés sur le marché des produits de base; sur ce marché, le volume des achats et autres éléments semblables n'influencent pas les prix. Nos prix dépendent aussi de nos machines, qui sont les mêmes pour tous; les nôtres sont comparables à celles des plus grandes compagnies; celles-ci peuvent en posséder 20, et nous, une. Donc, je puis affirmer avec une entière certitude que la *Northern* vendait au-dessous de son prix de revient, et probablement à l'époque, au-dessous du mien. Nous parlons, évidemment, de prix de revient à l'usine; le contexte des situations dont nous parlons était celui des soumissions à l'occasion de grandes entreprises telles que la construction d'édifices et d'usines. Dans tout cela, la seule chose qu'ils fabriquaient réellement, c'était le fil métallique et le câble, mais ils vendaient aussi les tournevis, les ampoules électriques et les tubes, et ils perdaient surtout sur le fil métallique et le câble. C'est là que nous étions touchés, pour notre part.

M. Pascoe: A la page 137 de ce quatrième rapport, vous parlez de la possibilité d'une meilleure surveillance des situations de monopole et vous dites:

> ... Je crois qu'il est juste de dire que jusqu'ici le travail des membres de la Commission des transports laisse beaucoup à désirer sur ce point.

Croyez-vous que la nouvelle Commission canadienne des transports aura plus d'autorité dans ce domaine?

M. Zimmerman: Nous le souhaitons bien. Toutefois, nous avons été très déçus de l'énumération des comités. Un secteur comme les télécommunications, qui intéresse les maisons d'affaires, les foyers et tout le monde, n'a pas eu droit à son comité propre. Nous relevons encore des chemins de fer, et nous avons bien hâte de voir l'efficacité de leur réglementation. A notre connaissance, la Commission a toujours eu les pouvoirs nécessaires pour instituer les règlements qu'il fallait. Elle peut ordonner, citer des témoins, faire à peu près tout ce qu'elle veut. Je pense donc que le problème ne sera pas tant du côté de la législation que dans l'esprit, le champ d'ac-

tion et la manière de voir de ces commissions de réglementation. Je n'ai pas lu le nouveau projet de loi, et vous pourrez faire bien des commentaires sur les pouvoirs qu'il conférera. L'ancien projet de loi octroyait tous les pouvoirs nécessaires, mais on ne les a pas utilisés.

M. Torrance: Notre comité s'appelle Comité permanent des transports et communications, ce qui tient compte du rôle immense que jouent les communications. Les comités créés par le projet de loi sur les transports n'ont rien à voir avec les communications en tant que telles; il s'agit du transport par voie ferrée, par eau, par air, par routes et par pipeline. Voilà les cinq comités créés par le projet de loi sur les transports, et nous estimons qu'il faudrait un organisme comme le Bureau des transports en commun de la FCC, qui s'occupe des télécommunications, car il s'agit d'un domaine très difficile.

M. Pascoe: C'est là que je voulais en venir. Croyez-vous qu'il devrait y avoir un autre comité pour s'occuper de cela?

• (11.30 a.m.)

M. Torrance: Oui, je pense qu'il devrait exister un autre comité. Dans le moment, la Commission a suffisamment de pouvoirs; elle a ceux qu'il faut pour réglementer convenablement une compagnie de téléphone, pourvu que celle-ci demeure compagnie de téléphone. Mais si on change les règles...

M. Bell (Saint-Jean-Albert): C'est bien dommage que nous ne l'ayons pas su plus tôt, monsieur le président. Nous avons bien fait une centaine d'amendements et nous aurions pu en insérer un de plus.

M. Pascoe: J'aurais encore une question à poser, monsieur le président. A la page 117, M. Zimmerman dit:

> Personnellement je place cela dans la catégorie du GATT, pour autant que le GATT influencera notre secteur de l'industrie de l'électricité et des communications.

Croyez-vous que le GATT apportera quelque chose à votre compagnie? Voyez-vous des avantages de ce côté-là?

M. Zimmerman: Oui, très certainement. Il y a évidemment bien des influences en jeu. Toutefois, notre compagnie peut compter sur au moins trois des grands avantages naturels du Canada. Nous sommes un véritable entrepôt de matières premières, et nous savons les transformer. Nous possédons la stabilité politique et, jusqu'à un certain point, la stabilité ouvrière, et nous possédons aussi, chez nous, quantité de compétences dans les domaines de la technique. Sur l'ensemble des marchés mondiaux, l'échelle à laquelle nous travaillons n'a pas autant d'importance que dans l'industrie de l'automobile, par exemple, car nous sommes une industrie à très haute concentration de capital, et je m'attends à ce que nous profitions énormément du GATT dans notre domaine du fil métallique et du câble.

M. Pascoe: Que pensez-vous de la concurrence du Japon et d'autres compagnies qui viennent vendre ici?

M. Zimmerman: A la base de notre position de concurrence, il y a une grande inquiétude: c'est le prix des matières premières. Si les industries des matières premières n'arrivent pas à admettre que l'industrie secondaire est obligée d'acheter en tout temps aux prix que leur fait la concurrence mondiale, tous les efforts de protection douanière de nos produits nationaux n'arriveront pas à empêcher que nos matières premières, vendues aux Japonais, aux Allemands ou autres, ne nous reviennent sous forme de produits finis, et ne nous éliminent du marché.

M. Pascoe: Je comprends très clairement votre propos. C'est tout ce que j'avais à demander, monsieur le président.

Le président: Y a-t-il d'autres questions?

M. Rock: C'est une question un peu personnelle, mais j'aimerais savoir, monsieur Zimmerman, si vous avez des parts dans l'*Industrial Wire and Cable*?

M. Zimmerman: Oui, je dirais que ma famille immédiate et moi possédons à peu près 5 p. 100, sinon plus, de la compagnie.

M. Rock: Votre compagnie vend-elle des parts à ses employés? Fait-elle en sorte d'intéresser les employés à l'achat des actions? Est-ce qu'elle crée, en quelque sorte, un climat qui encourage les employés à acheter des actions?

M. Zimmerman: Oui, nous avons très certainement un programme d'encouragement du fait que nous appuyons leurs achats financiers en autant qu'il nous est permis. Monsieur Torrance, vous participez à cet effort.

M. Torrance: En autant que nous puissions le faire, nous l'avons fait. Plusieurs de nos employés ont acheté des actions sur le marché et nous avons aussi un plan d'achat facultatif d'actions pour les employés.

M. Rock: Alors, vous croyez que c'est une bonne idée d'avoir les employés engagés dans l'achat d'actions et d'ainsi devenir copropriétaires de la compagnie qui les emploie?

M. Zimmerman: Oui, à la condition que la direction n'assume pas le rôle d'expert-con-

seil ou de prophète financier. Dans notre genre d'affaires, lorsque vous placez de l'argent dans nos actions, il s'agit d'une entreprise spéculative et je ne crois pas que nous devrions pousser nos employés à acheter. Mais, d'autre part, telle est la route que nous avons suivie en ce qui concerne les employés qui veulent s'engager d'eux-mêmes dans les actions de la compagnie et ont besoin d'un certain appui à la banque ou ailleurs pour le faire.

M. Rock: Croyez-vous que les employés de la *Northern Electric,* qui bien entendu appartient à la *Bell,* devraient aussi avoir le même privilège que les employés de la *Bell* d'acheter des actions de *Bell Telephone* afin qu'eux aussi se sentent copropriétaires de la compagnie qui les emploie?

M. Zimmerman: Je crois qu'ils ont ce privilège.

M. Rock: Non, ils ne l'ont pas, et c'est pourquoi je pose la question.

M. Zimmerman: Ils ont le droit d'acheter des actions s'ils veulent aller sur le marché et les acheter.

M. Rock: Oh, sur le marché, s'il y en a!

M. Zimmerman: Oui.

M. Rock: Oui, mais je veux dire de la même façon qu'un employé de la *Bell.*

M. Zimmerman: Je ne crois pas que réellement...

M. Torrance: Votre question porte-t-elle sur le fait que les employés devraient avoir le droit d'acheter des actions de la *Bell*?

M. Rock: Oui, parce que la *Bell* est propriétaire de la *Northern.*

M. Zimmerman: Monsieur Rock, je n'y ai jamais beaucoup pensé.

M. Rock: Je pense dans le contexte de l'effort d'accroissement de la propriété canadienne au Canada et ainsi de suite. Je suis un des précurseurs de l'idée que les compagnies devraient donner l'initiative aux employés à cet égard et il me fait plaisir d'entendre que votre compagnie le fait parce que je crois que c'est une bonne idée.

M. Zimmerman: Je suis d'accord, en général.

M. Rock: Pourriez-vous me donner votre opinion au sujet des employés de la *Northern* n'ayant pas le même droit que les employés de la *Bell* alors qu'ils travaillent indirectement pour la même compagnie.

M. Zimmerman: Puis-je dire que je crois logique que le plan de la compagnie-mère s'étende à sa filiale propre. Je ne veux pas être forcé de donner ma bénédiction au plan d'achat d'actions par les employés de la *Bell,* parce que je ne le connais pas si bien. Je ne sais pas ce qu'il comporte, quel est son degré d'activité ou toute autre chose. Toutefois, si je comprends bien votre commentaire, je suis d'accord avec l'idée générale. Ils appartiennent tous à la même exploitation. S'il s'agissait d'une de mes filiales, *Lacal Industries,* nous leur donnerions le même encouragement et le même appui pour acheter des actions d'*Imperial,* la compagnie-mère, parce qu'ils ne peuvent pas acheter leurs propres actions de la compagnie et ils appartiennent en totalité à notre ensemble. Dans ce contexte, oui, je crois que c'est à souhaiter.

M. Torrance: Et la Bourse de Toronto reconnaît ce fait. Elle permet aux compagnies offrant un plan facultatif d'achat d'actions de mettre ce plan à la disposition des employés de ses filiales.

M. Rock: C'est très bien. Même si *Bell Telephone* détient des actions dans d'autres compagnies de téléphone, et c'est un fait, qui ne s'appellent pas *Bell,* croyez-vous que ces employés devraient aussi avoir le même droit d'acheter des actions dans la *Bell.*

M. Zimmerman: Permettez-moi de vous citer un exemple. Je crois que peut-être la *Northern Telephone* appartient à ce contexte. Supposons que des actions de la *Northern Telephone* sont disponibles sur le marché, je crois alors que la philosophie du plan devrait s'appliquer aux compagnies dont les employés font partie, si l'occasion se présente. Ce fait rapproche leur intérêt à leur propre engagement dans l'exploitation. S'il existait un intérêt minoritaire, par exemple, dans la *Northern Telephone* et qu'un plan était élaboré qui ne permettrait que l'achat d'actions de la *Bell,* nous n'aurions alors qu'un actionnaire minoritaire, la *Bell,* encourageant les actionnaires à investir dans ses actions alors que les employés ne sont pas directement rattachés à leur propre entreprise. C'est pourquoi, je crois que nous devenons passablement engagés. Toutefois, je souscris à la philosophie générale que vous élaborez disant que les employés des services d'utilité publique soient aidés et encouragés à investir dans

leurs propres entreprises à condition que le rôle de «placeur» ne soit pas donné ou permis à la direction.

M. Howe (Wellington-Huron): Monsieur le président, lorsque M. Zimmerman répondait à M. Stafford, il y a quelques instants, il a donné le pourcentage des affaires détenu par vous-mêmes dans le domaine de la tréfilerie. Quel pourcentage détenez-vous et avez-vous dans le présent domaine au Canada?

M. Zimmerman: Environ 5 p. 100.

M. Howe (Wellington-Huron): Et la *Canada Wire and Cable*?

M. Zimmerman: Cette question était très problématique parce qu'aucunes données ne sont à ma disposition sur les ventes en tréfilerie ou de la *Northern* ou de la *Canada Wire*. J'ai des chiffres chronologiques du B.F.S. sur le commerce global en tréfilerie au Canada. Je crois que l'on pense que la *Canada Wire* et la *Northern* sont environ dans les 30 p. 100 et je placerais probablement la *Northern* un peu en avant de la *Canada Wire*, mais il ne s'agit ici que de simples évaluations de ma part.

M. Howe (Wellington-Huron): Et la *Phillips Cables*, environ 20 p. 100?

M. Zimmerman: Oui, ils publient leurs chiffres. Je leur donnerais de 18 à 20 p. 100 du total.

M. Howe (Wellington-Huron): En d'autres termes, monsieur Zimmerman, la *Northern* fait concurrence à tous ces gens.

M. Zimmerman: Oui.

M. Howe (Wellington-Huron): Monsieur le président, avons-nous reçu des mémoires de toute autre entreprise de tréfilerie au sujet du présent bill?

Le président: Non.

• (11.40 a.m.)

M. Howe (Wellington-Huron): C'est une chose assez difficile à comprendre. La *Bell Telephone* et la *Northern* s'introduisent dans un domaine monopolisateur, à mon avis. Vous contrôlez 5 p. 100 du commerce au Canada; comment se fait-il qu'ils ne craignent pas la *Bell Telephone* et la *Northern*?

M. Zimmerman: Permettez-moi de vous parler bien franchement à ce sujet. Je ne sais pas si «craignent» est le mot juste (et je crois qu'ils devraient être appelés comme témoins, s'ils ne l'ont pas été); ils ont montré une inquiétude continue au sujet de ce que nous, dans l'industrie, croyons être une concurrence injuste. Mais il existe certaines sortes de contraintes: personne ne fabrique entièrement à son compte; il y a des milliers de produits de sorte qu'il existe un échange à l'égard de qui fabrique quoi. Il existe aussi pour certaines de ces compagnies la position fondamentale des matières premières. Nous utilisons tous le cuivre, nous utilisons tous l'aluminium, et la *Northern* fait de même et elle achète une grande quantité de ces métaux. Elle a plusieurs choix où elle peut placer ses commandes d'aluminium, de caoutchouc ou de cuivre. Alors, à moins que la représentation soit concertée et globale celui qui proteste se voit soudainement placé dans une position moins que favorable comme fournisseur; et ces achats atteignent plusieurs millions de dollars. Alors je suis d'avis qu'il existe des contraintes très importantes qui militent contre une initiative dans ce domaine.

M. Howe (Wellington-Huron): En d'autres termes, vous attaquez le grand méchant loup et personne d'autre ne le fait?

M. Zimmerman: Du moins, nos protestations sont vocales.

M. Howe (Wellington-Huron): A la page 17, vous faites la déclaration au sujet de ventes à perte concernant de grosses soumissions. Il va sans dire que nous savons qu'aujourd'hui dans les affaires, la vente à perte est utilisée, d'une façon ou d'une autre, par des hommes d'affaires pour encourager le commerce et gagner des clients. Mais si cette vente à perte dans votre région est si néfaste, n'y a-t-il pas un article dans le code juridique qui stipule que si vous pouvez prouver qu'une autre compagnie se sert de ventes à perte au détriment de votre commerce, vous pouvez porter plainte ou faire porter plainte contre cette compagnie pour y soulever une objection? Avez-vous déjà fait cela?

M. Zimmerman: La réponse est dans l'affirmative. Cette action a précédé notre intervention, la seconde solution, auprès de la Commission des transports. Les différents articles de la Loi relative aux enquêtes sur les coalitions ont été soigneusement examinés par nos avocats. Selon eux, certains des articles sont en vigueur, mais la plupart des autres de la sont pas. La Loi est établie pour la protection du public en général. Nous avons pensé (et je parle maintenant selon les conseils qui j'ai reçus) que les plaintes et l'emploi de cette Loi s'appliquent plus à une situation à court terme. En d'autres termes, les aspects de cette loi visant la fixation des prix, le règlement des prix, ont été employés très efficacement. Toutefois, durant toute

l'existence de cette loi, aucune action n'a été prise contre ce que vous appelez des prix de pillage. Dans toute l'histoire de cette mesure législative, selon mes renseignements, seules deux actions ont été intentées concernant l'abus de pouvoirs monopolisateurs. Une autre arme, en théorie du moins, qui pourrait nous servir.

Il existe aussi le fait plutôt terre à terre que la loi contre les coalitions est considérée dans le monde des affaires (et je suis du même avis) comme ayant peut-être été interprétée par les tribunaux hors du contexte du «bien public». Il ne s'agit pas, et il ne s'est jamais agi, de savoir si les prix avaient été fixés et si l'intérêt du public avait été lésé; il s'agit de savoir si les prix ont été fixés, et, s'ils le sont, la condamnation se fonde là-dessus.

C'était donc une action calculée de notre part. Si nous avions porté plainte aux termes de cet article de la Loi, cette plainte aurait été la première; nous n'avions aucune décision judiciaire pour nous guider, aucun barème pour décider si les prix de pillage s'y situaient; la question n'avait pas été décidée devant les tribunaux; nous avions vu que ce qu'on peut lire dans la Loi et l'interprétation que les tribunaux peuvent lui donner étaient quelque peu éloignés du sens littéral du mot.

C'est donc pour cette raison que nous avons décidé que la meilleur route à suivre serait d'aller à la Commission des transports et d'insister sur les contraintes régulatrices qui visaient la *Bell*. Parce qu'il s'agissait, selon nous, d'une fixation de prix à perte, nous avons souligner l'évidence, que dans l'arithmétique de la demande de la *Bell* pour des capitaux additionnels il leur était possible, qu'ils le fassent ou non, de maintenir indéfiniment leurs prix au-dessous de leurs coûts et de voir la perte contrebalancée par un taux de téléphone. Aucune discipline comptable, aucun examen public des différents aspects de leur commerce, ne pourrait empêcher cette possibilité, et c'est là que nous avons commencé.

Un de nos arguments de base se fondait sur ce qu'on a fait aux États-Unis pour empêcher cela. Il s'agit d'une sorte de feuille de diffusion venant de la *Western Electric*, et je ne vous ennuierai pas avec les détails, sauf pour vous dire que la *Western Electric* fait rapport sur environ 30 catégories de sa fabrication et sous chaque catégorie indique le profit brut, le profit de base, le coût des ventes, les variations de normes, les coûts de développement et de génie spécialisé, les frais de mise en marché, les impôts publics, et ils font une ventilation globale sous 30 catégories de produits et arrivent au rendement procentuel du placement. Bref, ils montrent à l'organisme régulateur que tous les éléments de leur fabrication sont exploités dans l'intérêt de leur commerce de transporteur public, et qu'ils ne vendent pas à perte ou un service ou un produit. C'est ce qui est rendu public et cela suffit.

Nous avons fait cette recommandation à la Commission lorsqu'ils examinaient les taux, mais ils n'ont pas jugé bon d'accepter cette discipline. Aux termes des pouvoirs de la législation régulatrice, on peut exiger que ce genre de dossiers soit fourni. Ce genre de règlement pourrait être mis en vigueur en vertu de la présente législation, mais on ne l'a pas fait. C'est ici que nous avons senti la puissance de l'industrie et, en lisant le dossier, aucune compagnie en concurrence avec la *Northern* ou la *Bell* ne s'étant avancée antérieurement pour élever une objection, que nous avons pensé être écoutés une sympathie. Nous n'avons pas été désabusés de cette idée au cours des années et nous revenons à la charge.

M. Howe (Wellington-Huron): En d'autres termes, on ne vous a pas permis d'obtenir les renseignements dont vous aviez besoin pour prouver qu'ils utilisaient les ventes à perte.

M. Zimmerman: Non; nous n'avons pu obtenir d'eux ces renseignements par l'entremise de toutes les agences existantes; tout ce que nous pouvions faire était d'intenter une action, ce que nous avons fait, pour essayer d'avoir ces renseignements introduits dans la preuve.

M. Howe (Wellington-Huron): En d'autres termes, vous déclarez qu'ils emploient des ventes à perte, mais que vous ne pouvez le prouver en fait?

M. Zimmerman: Eh bien, nous pourrions citer des exemples, qui je suppose sont encore dans nos dossiers, de situation précises de ventes à l'égard de demandes d'offres à travers le pays concernant des produits bien établis, et aux prix de ce produit particulier analysés par des prix publiés de matières premières inhérents à être publiés, convaincre nos vérificateurs indépendants que ceux-ci étaient au-dessous de leurs coûts de fabrication.

La justesse de ce jugement se fonde sur le fait que les opérations de la tréfilerie ont tant de choses en commun en termes de l'équipement employé que si vous prenez un produit déterminé et que vous l'identifiez, et que ce produit est relativement simple, comme, par exemple, le fil d'aluminium sans couverture, il n'y a pas beaucoup de latitude en ce qui concerne les frais généraux et les choses arbitraires. Ces frais sont fixes. Alors, si vous

avez un prix de vente, vous pouvez calculer très rapidement quels sont les frais fixes pour ce genre de produit.

M. Howe (Wellington-Huron): A quel niveau seraient-ils au-dessous de vos chiffres? Seraient-ils 10 p. 100 au-dessous?

M. Zimmerman: Oui, je dirais que la différence était aussi forte que cela.

M. Howe (Wellington-Huron): Est-ce que ce serait leur première tentative, une première tentative dans ce marché, ou font-ils cela chaque fois qu'ils soumissionnent?

M. Zimmerman: Eh bien, permettez-moi de revenir en arrière. Voyez-vous, l'industrie de la tréfilerie avait été exploitée en vertu de ce qu'on a prétendu être devant les tribunaux une coalition très serrée. La *Northern* a été inculpée dans une situation en Saskatchewan, je crois; ceci est arrivé avant mon entrée dans l'industrie. Un jugement des plus onéreux à l'égard de la fixation de prix a été rendu contre la *Northern* et ses compagnies associées. En conséquence, toutes communications au sein de l'industrie ont cessé, parce que le tribunal n'a pas seulement trouvé les compagnies coupables, mais a aussi placé les particuliers dans l'industrie sous le chef d'une citation d'offense à la Cour. Le va-et-vient normal et les échanges normaux dans un milieu commercial ont apparemment cessé et très rapidement. Si une entreprise publie les prix-courants de produits coûteux, les prix baissent incessamment parce que, sur le plan technique, ces produits ne diffèrent en rien; il saute aux yeux que dans ce déclin la *Northern* a été le chef de file. Au chapitre des profits et pertes, il n'y avait pour elle aucun impératif en fin de compte de freiner le déclin parce qu'elle était en mesure de vendre, pendant dix ans, en-deçà du prix de revient, se rattrapant grâce à son exploitation téléphonique.

• (11.50 a.m.)

Je parle des années 1961 et 1962. A cette époque, aucun renseignement n'était publié; la *Northern* n'émettait aucun rapport annuel; toutes ses transactions avec d'autres entreprises se faisaient derrière cet écran. Nous avions la liste de ses prix, mais aucun moyen d'examiner ses prix de revient ni sa capacité de rendement. Après avoir analysé la situation, j'ai compris que ce rival n'avait aucun impératif sur le plan profits et pertes, ce qui n'était guère mon cas. J'ai donc décidé de saisir le public de la question et d'étaler notre grief. Les milieux compétents se sont rangés de notre avis apparemment, car depuis lors la concurrence exercée par la *Northern* a été, je le répète, très loyale.

M. Howe (Wellington-Huron): Monsieur Zimmerman, dans votre exploitation, recourez-vous aux ventes à perte?

M. Zimmerman: Oui.

M. Howe (Wellington-Huron): Cela dépend de la demande?.

M. Zimmerman: Non, mais du but visé, de l'objectif énoncé dans la loi, et celui qui me préoccupait était l'élimination de la concurrence. Il ne s'agit pas d'un moyen d'obtenir telle ou telle commande, ce qui est l'objet de certaines ventes à perte. Ce que nous reprochions était l'établissement de prix exagérément bas; cette pratique était courante, j'en étais sûr, et il n'y avait, sur le plan économique, aucun moyen de rectifier cet état de choses. Ce n'était que par le truchement d'un règlement qu'on y parviendrait.

M. Howe (Wellington-Huron): Votre définition d'une vente à perte ne concorde peut-être pas avec la mienne; on cherche toujours ainsi à attirer de nouveaux clients, à rivaliser avec un concurrent ou à lui damer le pion; on recourt à cette technique dans tous les secteurs du commerce.

Une autre question me vient à l'esprit. Voici ce que vous déclarez à la page 17 de votre mémoire au sujet des recherches et des normes de la Bell:

> ... elles sont incontestablement orientées vers les projets et les méthodes de fabrication de la Bell et, sur le plan technique, ne reflètent pas nécessairement, dans tous les cas, le plus haut degré d'excellence.

Cela nous amène à toute la question des recherches en matière de télécommunications. Elles sont devenues fort coûteuses, n'est-ce pas?

M. Zimmerman: En effet.

M. Howe (Wellington-Huron): Faites-vous des recherches dans le domaine des télécommunications par satellite?

M. Zimmerman: Non

M. Howe (Wellington-Huron): Qui s'y adonne de nos jours?

M. Zimmerman: Vous vous rendez compte, bien entendu, que ce domaine est hors de ma

compétence, mais d'après les journaux, les grandes entreprises, notamment *RCA, Marconi,* sans doute *General Electric* et *Westinghouse,* s'y adonnent certainement.

M. Howe (Wellington-Huron): Et se lancer dans les recherches nécessite de fortes réserves de capitaux, et celles qui ont trait au téléphone ou aux télécommunications par câble, ne font pas exception. Dans votre mémoire, vous traitez d'un autre point, toujours au sujet de cette compagnie: les manœuvres de la Bell pour comprimer les taux des compagnies de téléphone indépendantes à tel point que ces dernières ont du mal à réaliser des bénéfices équitables. La plupart de ces compagnies indépendantes sont des coopératives, n'est-ce pas?

M. Zimmerman: Je précise que nous avons traité du sujet en appendice et que nous avons cité des éditoriaux de la revue du téléphone.

M. Howe (Wellington-Huron): J'ai également lu l'appendice, mais vous ne citez aucun cas précis, aucun exemple.

M. Zimmerman: En effet, mais depuis des années la tendance a été au relèvement des taux dans les agglomérations urbaines, comme Toronto, et à les abaisser dans les régions rurales. Du point de vue technique, plus la concentration d'articles analogues dans une région est grande, plus le système est efficace, et les taux devraient baisser. Mais la Bell répond: «Vous pouvez téléphoner à plus de gens».

Des ingénieurs compétents, qui ne sont en butte à aucune structure des tarifs, soutiennent que sur le plan économique on peut inverser la situation dans la mesure de 180 degrés exactement quant à ce qui devrait se faire et ce qui se fait. Autrement dit, dans les villes, peu importe combien de personnes on peut appeler, les tarifs, à cause de la capacité de débit et de rendement d'une agglomération, devraient être plus bas et, dans les régions rurales, plus élevés, mais tel n'est pas le cas. Non seulement en est-il ainsi au Canada, mais on a cherché à réfuter ce principe, jusqu'ici sans trop de succès je l'avoue. Je signale simplement l'opinion de gens dont le jugement n'est pas infirmé par la question des taux; les techniciens me disent que le tarif élevé des villes et le tarif modique des régions rurales n'est pas un reflet logique de la situation économique.

M. Rock: Pourrais-je poser une question complémentaire qui se révélera peut-être fort importante?

Le président: Je vous en prie.

M. Rock: Vous avez parlé du tarif peu élevé des régions rurales. Toutefois, avez-vous songé que les paysans font beaucoup plus d'interurbains, qu'à la fin du mois leur compte est en fait sensiblement plus élevé que ceux des gens, mettons, de Toronto ou de Montréal? Le citadin n'a qu'un numéro à composer pour téléphoner à n'importe qui, mais pour appeler à une distance analogue l'abonné rural devra peut-être payer, en appels interurbains, de $7 à $10, voire de $15 à $20. Ainsi, le compte global du cultivateur peut être sensiblement plus élevé que celui du banlieusard.

M. Zimmerman: Eh bien, monsieur Rock là encore, je ne puis que me reporter aux renseignements fournis. Pour ce qui est des tarifs—et ce que vous signalez au sujet des interurbains du cultivateur est un point pertinent—le service assuré correspond au tarif de base. Après avoir entendu et lu les témoignages fournis aux audiences concernant les tarifs, deux choses m'ont paru incompatibles. D'une part, on attribue le tarif élevé des interurbains à la grande distance qui sépare les points en cause; d'autre part, en ville, le haut tarif est attribuable au fait que l'abonné peut appeler plus de gens au sein de sa région.

M. Rock: Signalons que le rayon de la région rurale est parfois moins long que celui de la région métropolitaine, pourtant là les appels sont considérés comme interurbains. Je songe à ma maison de campagne située à 10 milles de Cornwall seulement, mais comme j'ai très souvent des appels à faire à Cornwall, mes frais d'appels interurbains, grossissent sensiblement le chiffre de mon compte global par comparaison au service qu'on m'assure à Montréal. Le tarif exigé dans une région métropolitaine est vraiment une aubaine, même s'il est élevé, par comparaison au bas tarif exigé pour un téléphone que je ne peux utiliser que pour communiquer avec une petite ville.

M. Zimmerman: Je sympathise avec vous, car moi aussi j'ai une maison de campagne, et je suis au courant du tarif interurbain. Ce n'est pas que je veuille mettre des bâtons dans les roues ni prétendre être spécialiste en la matière. Je dis tout simplement que les autorités compétentes dans le domaine du matériel critiquent—depuis nombre d'années—les compagnies, Bell, ATT et *General Telephone.* Compte tenu de la grande capacité d'alimentation, par mille, à la ville, et de la forte concentration démographique par tout le réseau, je dois dire que l'échelle de

nos tarifs ne constitue pas un fait unique au Canada. A y regarder de près, on constate que dans les régions peu populeuses, le tarif d'abonnement est peu élevé.

C'est ce qui ressort de l'éditorial que nous avions tantôt et que je ne saurais analyser plus à fond pour vous, faute de compétence en la matière; d'ailleurs cette tribune n'est peut-être pas l'endroit tout désigné pour le faire. Le principe selon lequel l'échelle des tarifs urbains et ruraux repose sur de solides prémisses d'ordre technique et économique n'est pas uniformément accepté, et cet éditorial affirme qu'il en est ainsi aux fins d'acquisition.

M. Howe (Wellington-Huron): Autrement dit, monsieur Zimmerman, vous donnez à entendre qu'on recourt aux ventes à perte dans les régions rurales.

M. Zimmerman: Oui.

M. Howe (Wellington-Huron): Ce n'est pas mon avis, monsieur. Bon nombre de compagnies rurales de téléphone sont des coopératives. Elles sont exploitées par un groupe de personnes de la localité qui cherche à assurer un service téléphonique au meilleur compte possible. Il arrive que ces compagnies soient en butte à des difficultés parce qu'elles n'ont pas veillé au maintien des lignes; aussi, souvent elles demandent à la Bell de prendre l'exploitation en charge, car elles n'ont pas suffisamment de réserves pour la moderniser. Mais je ne crois pas que la Bell ait réduit les tarifs dans ces régions parce qu'elle ne rivalise pas avec ces compagnies.

• (midi)

M. Zimmerman: Je ne souscris pas à votre dernière observation. Je pense que la Bell tient à prendre sans cesse de l'expansion. Cela lui est caractéristique, du moins c'est mon avis. Je n'établissait aucune comparaison—ce n'était certes pas mon intention—entre les tarifs urbains de la Bell et les tarifs ruraux d'autres compagnies. Je compare les tarifs urbains et ruraux de la Bell, et je ne m'en tiens pas uniquement à la Bell du Canada. Sauf erreur, l'éventail des tarifs de la Bell est presque aussi vaste aux États-Unis.

M. Howe (Wellington-Huron): Évidemment, monsieur Zimmerman, on retrouve le même principe au ministère de l'Instruction publique, en ce sens que pour les régions rurales, surtout en Ontario, l'apport du gouvernement ontarien au chapitre de l'enseignement est supérieur à celui des régions urbaines, précisément à cause du plus grand problème que posent les distances et le transport.

C'est pourquoi, je le répète, je ne partage pas l'avis que la Bell tente de créer un monopole pour toutes ces régions. Je ne saurais souscrire à cette thèse.

De plus, pourriez-vous citer un seul exemple où elle aurait contraint une compagnie à abandonner la partie et ensuite haussé immédiatement les tarifs?

M. Zimmerman: Dans ma propre région—cela remonte à trois ans—après que la Bell eut acheté la compagnie de téléphone Bolton les tarifs ont monté en spirale. Je m'empresse d'ajouter cependant que le service s'est sensiblement amélioré aussi.

M. Howe (Wellington-Huron): Le service s'est amélioré. Les tarifs étaient bas parce que la direction de cette entreprise rurale ne s'était pas rendu compte de l'importance d'avoir un fonds de réserve et de maintenir le matériel en bon état afin d'assurer un bon service. C'est pourquoi elle était en mesure d'exiger un bas tarif.

M. Zimmerman: Vous avez sans doute raison. Je ne me fais que l'écho des intéressés, des éditorialistes de revues professionnelles qui ont jugé opportun de soulever ce point; j'ai écouté aussi des discussions sur le sujet. Je le répète, je ne suis pas en cause, et même si cela n'a rien à voir à l'objet principal de notre enquête, il n'en reste pas moins que quelqu'un se doit d'aborder tous les aspects de l'exploitation de la compagnie Bell, vu qu'elle demande, en fait, à être désignée pour s'occuper des télécommunications. A mon avis, le Comité doit examiner attentivement toutes ces questions, et c'est dans cet esprit que nous avons soulevé ce point.

M. Howe (Wellington-Huron): Vu ce que vous avez dit, monsieur Zimmerman, au sujet des ventes à perte et des compagnies de téléphone rurales, donnez-vous à entendre qu'on a recours à des techniques commerciales peu orthodoxes ou...

M. Zimmerman: Je ne dis pas qu'il en est ainsi pour les exploitations rurales, mais je prétends qu'on a certes recouru à l'établissement de prix pour éliminer certains concurrents. C'est ce qui nous a amené à traiter ce point.

M. Howe (Wellington-Huron): Nous aurions préféré que, dans les deux cas, vous nous citiez des exemples précis, des endroits où cela s'est produit.

M. Zimmerman: Je puis et je vais vous fournir des cas précis survenus en 1960, 1961 et 1962 et dont nous avons été témoins. Les autres, je pense, du moins pour ce qui nous concerne, s'appuient sur des éditoriaux.

Nous ne saurions, je suis sûr que vous vous en rendez compte, monsieur Howe, devenir une sorte d'accusateur public de la Compagnie de téléphone Bell. Là n'est pas notre rôle, même si aux yeux de la Bell nous semblons l'être parfois. Quoi qu'il en soit, quelqu'un doit, à tout le moins, surveiller le plus vif de vos intérêts et nous avons fait de notre mieux pour soulever tous les aspects qui semblaient se révéler importants pour le Comité. Nous pouvons vous renseigner à fond sur les domaines qui nous touchent de près. Les taxes municipales et les tarifs du téléphone n'entrent pas dans cette catégorie. A ce sujet, vous pourriez convoquer les intéressés enx-mêmes.

M. Howe (Wellington-Huron): Merci, monsieur le président.

M. Sherman: Monsieur Zimmerman, dans votre mémoire, qui nous intrigue énormément, vous signalez que, de l'avis de votre compagnie, la Bell n'a guère besoin d'une compagnie distincte de recherches. Je suis, en somme, tout à fait d'accord là-dessus, mais sur quoi étayez-vous votre déclaration? Estimez-vous que la Bell pourra toujours recourir à la recherche extérieure ou qu'elle pourrait établir sa propre division de recherches au sein de son entreprise canadienne et, ainsi, ne jamais s'inquiéter de l'acceptabilité des recherches extérieures?

M. Zimmerman: Dans une certaine mesure, c'est comme vous dites: elle peut recourir à la recherche extérieure. Toutefois, si nous trouvons à redire contre l'idée d'une telle compagnie privée, c'est surtout à cause du règlement régissant la Bell. Au sein de sa propre entreprise, la Bell pourrait établir les installations dont elle a besoin en matière de fabrication, de recherche et de service; et dans la mesure où elle réussit à mettre en vase clos, à isoler l'exploitation d'autres compagnies, elle contourne le règlement.

Les aspects visant la recherche et le développement de *Bell Northern* constituent, à mon avis, l'un des plus importants problèmes qui se posent au Comité. Le Canada est en butte à des difficultés sans pareil quant aux techniques de télécommunications et aux grand-routes. Je veux bien qu'on ait des installations à Ottawa et que les réalisations de la Bell se multiplient. Mais je ne suis pas moins d'avis que si les fruits de ces recherches et de cette expansion ne sont pas accessibles au grand public à des conditions justes et équitables, comme cela se fait aux États-Unis—car, en somme, les fonds ainsi affectés proviennent des abonnés du téléphone—alors on refuse au secteur privé l'occasion de tirer parti de ces connaissances techniques, que la Bell utilise et qui ont été entièrement acquises grâce aux deniers publics.

Si le travail s'accomplit au sein de la compagnie Bell et que cette dernière est assujettie à un règlement, alors celui qui surveille impartialement les intérêts du public aura un droit de regard. Voilà, en somme, pourquoi je m'oppose à la ségrégation au moyen de sociétés distinctes.

Le président: Vous n'aviez pas énoncé ce point de vue dans votre mémoire, et il importe, je pense, de le consigner au compte rendu.

Monsieur Zimmerman, serait-ce votre avis, sinon celui de votre compagnie, que la compagnie de téléphone Bell se trouve en fait à violer l'article 194 de la loi sur les corporations canadiennes en détenant des actions dans la *Northern*?

Une voix: Qui n'est pas de cet avis?

Le président: Je constate que vous avez interjeté un appel d'abord auprès de la Cour suprême du Canada, ensuite auprès du cabinet, au sujet des actions que la Bell détient dans la *Northern*. Cet appel, jusqu'ici, n'a pas abouti.

M. Torrance: Il faut obtenir la permission d'interjeter un appel auprès de la Cour suprême, et on ne peut loger un appel devant la Cour suprême ou devant la Commission des transports que sur une question de droit et uniquement de droit; non de droit et de fait.

Le président: Que ferez-vous, monsieur Torrance, si vous ne parvenez pas à convaincre la majorité des membres du Comité que vous avez raison et que la Bell devrait modifier sa demande en conséquence? Si vous échouez à cet égard, y aurait-il une autre façon d'interjeter appel et, si oui, en tirerez-vous parti?

M. Torrance: Nous passons là au domaine hypothétique. Je ne sais pas ce que nous ferions, si nous prenions quelque initiative.

Je tiens toutefois à signaler l'importance de légiférer dans ce domaine. Tout le monde s'interroge sur ce qui arrivera si l'on permettait à la Bell de continuer à détenir des actions dans la *Northern Electric*.

Précisons qu'il n'y a pas de restriction quant au nombre de filiales que la *Northern Electric* peut avoir. En fait, nous savons qu'elle en a trois à l'heure actuelle. Mais ces filiales, à leur tour, peuvent en avoir des centaines; voilà donc, dans notre filet, la faille par laquelle s'est échappé un gros poisson. Voilà l'élément dangereux, car on pourrait soutenir que la compagnie Bell, par l'entremise de la *Northern* et ses filiales, et les filiales de ces dernières, peut faire à peu près tout ce qu'il lui plaît. Voilà pourquoi la mesure législative à l'étude revêt une si grande importance. A notre avis, une chose ressort clairement d'une suite de mesures législatives. On conféra ainsi à la Bell certains pouvoirs; on lui conféra tous les pouvoirs nécessaires à l'exploitation du téléphone, y compris celui d'utiliser les rues publiques. Ses investissements étaient restreints aux compagnies de téléphone. Elle a l'obligation d'assurer le service téléphonique. Ses tarifs sont réglementés; ses émissions d'actions sont aussi réglementées; elle n'est autorisée à recueillir des fonds qu'aux fins de la Compagnie. A notre avis, si elle échappait a la mesure à l'étude, elle ne serait plus maîtrisable, vu les multiples ramifications de cette entreprise. Voilà, selon nous, le problème. Problème sérieux. A l'heure actuelle, l'existence même de la *Northern Electric* en viole l'esprit sinon la lettre—les deux, croyons-nous. Par exemple, l'une des filiales de la *Northern Electric*, j'ignore si elle est encore en activité—nous avions effectué la recherche il y a quelques années, alors qu'elle était désignée sous la raison sociale *Dominion Sound Equipment Limited*—approvisionnait à une certaine époque les théâtres de matériel acoustique. Or, ce genre d'exploitation et celui du téléphone ne se ressemblent guère. Demain la Bell pourra exploiter n'importe quoi à l'échelon national. Du point de vue légal, rien ne saurait l'en empêcher. C'est précisément pourquoi il importe de légiférer en la matière. Il n'a jamais été question de permettre à la Bell de s'adonner à des activités nullement rattachées à l'exploitation du téléphone. Pourtant, à cause de la *Northern*, j'estime qu'elle peut légalement le faire.

• (12:10 p.m.)

M. Sherman: En somme, vous vous opposez à l'accroissement de la capitalisation de la Bell parce que, selon vous, la Bell en fait la demande pour étendre son activité à des entreprises périphériques, para-industrielles?

M. Torrance: Nous ne nous opposons pas à ce que la Bell soit autorisée à accroître son capital, mais l'activité se déploie sur plus d'une scène. Par le bill à l'étude, la Bell demande la permission d'accroître son capital autorisé; mais nous nous opposons à ce que les émissions d'actions ne soient plus assujetties à l'approbation de la Commmission des transports. Elle demande au Parlement le droit de prélever des fonds. Mais elle demande en outre que soit éliminée à ce sujet l'approbation de la Commission des transports. Nous soutenons que cette approbation s'impose. La Bell est censée s'adresser à la Commission en ces termes: «Comme nous avons dû installer tant de millions de téléphones supplémentaires, nous avons besoin de tant de millions de dollars de plus». La Commission des transports, à notre avis, doit enquêter sur les fins auxquelles la Bell a affecté et entend affecter son argent. Sous cette réserve, il serait sensé de l'autoriser à prélever des fonds.

M. Sherman: Est-ce que vous vous opposez, monsieur, à ce que la Bell, selon sa demande, émette des actions privilégiées?

M. Torrance: Techniquement parlant, il s'agit là d'une question financière. Nous estimons que la Bell devrait pouvoir prélever des fonds selon le mode qui lui semble opportun en tant que société, et elle devrait avoir carte blanche à cet égard, pourvu qu'aux yeux de la Commission les fonds seront affectés à une fin appropriée. Voilà ce que nous voulons faire ressortir. La somme prélevée et le mode utilisé importe peu.

M. Smith: En outre, il est intéressant de noter qu'en plus de demander l'autorisation d'accroître sensiblement son capital, elle demande, par le même bill, l'élargissement de ses pouvoirs quant au genre d'entreprises qu'elle peut acquérir.

M. Sherman: Le rôle de David et Goliath que vous jouez dans cette affaire. monsieur Zimmerman, m'intéresse et m'intrigue. M. Howe a posé une série de questions intéressantes, et j'aimerais poursuivre un peu dans cette veine, bien qu'il ait presque épuisé le sujet.

Estimez-vous que si vous aviez une part relativement plus grande du marché canadien des fils et câbles, il vous serait plus difficile d'adopter l'attitude juxtaposée que vous avez prise à l'égard de la demande de la Bell? Autrement dit, monsieur, vous êtes-vous institué porteur de lances dans cette bataille parce que vous n'avez rien à perdre?

M. Zimmerman: Non. Nous avions quelque chose à perdre, plusieurs centaines de milliers de dollars de commerce avec la *Northern* et nous les avons perdus. J'aimerais simplement déclarer en commençant que nous sommes maîtres de notre propre politique. Nous avons eu toutes sortes d'offres d'appui matériel, lesquelles nous avons refusées avec remerciements. Nous voulons mener notre propre barque et parler de notre propre position sans nous voir mettre les mots à la bouche.

Ceci dit, cependant, j'appartiens à cette industrie. J'y suis très engagé; et je connais les gens qui en font partie. Je crois que je suis capable d'écouter ce qu'ils disent et de comprendre un peu leur position. Comme je l'ai déclaré antérieurement, à mon point de vue, cent pour cent des principales industries électriques demandent où la *Bell* se dirige. Un plus faible pourcentage qui sont peut-être moins touchées, ou qui ont une position favorisée en tant que fournisseurs, ne sont pas si inquiètes au sujet de leur présente position.

M. Sherman: L'industrie a-t-elle discuté de groupes d'étude commerciaux et de groupes d'étude industriels? Est-ce que vous et vos concurrents dans ce domaine avez exclu la *Northern Electric* ou peut-être même en les incluant, discuté de ce danger?

M. Zimmerman: Non; pas dans ce contexte ou dans ce champ. Nous sommes membres de la plupart des associations de commerce dont la *Northern* est membre concernant notre genre de produit et, à ce niveau, nous discutons de choses qui intéressent l'industrie en général: les négociations du GATT, les salaires de la main-d'œuvre, et ainsi de suite. Au niveau de travail, il n'existe pas de meilleures gens que ceux de la *Northern*, mais ces discussions portent sur des intérêts commerciaux d'importance.

Nous ne nous servons pas de ce champ, pour des raisons qui, à mon avis, sont évidentes, pour mettre en relief certains points de friction avec la *Northern*, ou toute autre entreprise. Ceci fait partie de la discipline acceptée pour maintenir un intérêt commun et travailler ensemble à la solution de problèmes communs. Toutefois, à part cela, d'une façon moins formelle, les politiques et les tactiques émergentes de la *Bell* sont des sujets de conversation au lunch tous les jours de la semaine. Je crois que votre intérêt et votre question se rapportent peut-être à l'importance de notre propre motivation dans cette activité de David et Goliath. Nous soutenons nos propres recherches et travaillons à les développer. Nous sommes toujours prêts à recevoir des tuyaux, à savoir quelle pierre il faut soulever, cette sorte de chose, et on nous fournit cela; mais il s'est agi d'une forme de ce qu'on pourrait appeler n'importe quoi, relations extérieures, publicité, buddget et c'est une bataille pour la survie et le développement économique.

M. Sherman: Eh bien, afin qu'il n'y ait aucun malentendu, ce n'était pas ce qui a motivé ma question.

M. Zimmerman: Oh, je le croyais.

M. Sherman: Je tenais à m'assurer que votre cause était légitime (je crois que c'est le cas) et que vous aviez même l'appui moral de vos concurrents dans l'industrie.

J'aimerais savoir si vous estimez pouvoir dire devant le Comité que vous ne pensez pas réellement agir seul dans cette affaire. Vous agissez peut-être seul, pour nous rendre à l'évidence, parce que les autres compagnies ont des intérêts qui militent contre leur activité en ce moment, mais êtes-vous bien certains que l'*Industrial Wire and Cable* ne constitue pas, dans cette situation une sorte de faiseur de troubles, ou de perturbateur de l'industrie, mais qu'elle représente plutôt un point de vue valable et légitime ou une inquiétude valable et légitime qui préoccupe un secteur assez considérable de l'industrie?

M. Zimmerman: Je puis justifier ce que vous dites. Au mieux de ma connaissance, si vous appeliez les présidents des autres fabriques de fils et câbles électriques, vous constateriez qu'à leur façon, cette inquiétude est leur inquiétude. Il serait peut-être bon que le Comité invite les plus importants de ces gens et que vous les entendiez vous-mêmes. Certes, comme l'ont démontré les séances sur les prix à la consommation, l'industrie, en principe, n'est pas un témoin bien disposé et empressé; elles hésite quelque peu à voir ses problèmes commerciaux discutés devant ce genre de forum. Dans notre cas, comme je

l'ai dit, nous croyions être plongés dans une sorte de bagarre sans merci et, certainement, nous considérons que la présente mesure législature, bien qu'elle ne nous force pas à nous retirer des affaires, car je ne sache pas que la coalition *Bell et Northern* ait fait cela à quelqu'un, limite toutefois dramatiquement et rigoureusement les divers secteurs où, dans le domaine grandissant de la télécommunication, en tant que secteur privé, nous pouvons nous engager pour établir une base plus large et rentable. C'est un genre de concurrence auquel nous n'avons pas de réponse.

M. Sherman: Monsieur Zimmerman, je vous remercie très sincèrement d'avoir répondu si directement, et je saisis l'occasion, si vous le permettez, monsieur le président, de vous féliciter de votre mémoire. Je l'ai trouvé très intéressant. Il soulève nombre de questions auxquelles on ne peut répondre à ma satisfaction qu'en ayant de nouveau un représentant de la *Bell* devant le Comité, et je suppose que l'on s'occupe de cela en ce moment.

• (12:20 p.m.)

M. Southam: Monsieur le président, la plupart des questions qui me tracassaient ont été très bien présentées et des réponses très satisfaisantes ont été faites par le témoin, mais j'aimerais poser la question suivante. Monsieur Zimmerman, en présentant au Comité votre problème concernant le rapport entre votre industrie et des industries similaires et la *Northern* et la *Bell*, vous avez fait allusion dans votre mémoire aux situations aux États-Unis. A l'occasion des recherches que vous avez faites pour votre mémoire, dans combien de régions avez-vous pu les mener à propos de problèmes analogues à ceux qu'on rencontre aux États-Unis? Je soulève cette question parce que nous sommes un pays jeune par rapport aux États-Unis. Les États-Unis ont fait œuvre de pionnier dans le domaine législatif, œuvre que nous, en tant que législatures, avons copiée dans certains cas. Pourriez-vous nous donner un peu d'aide à cet égard afin que le Comité puisse prendre une décision définitive à ce sujet? Combien de recherches comparatives ont été faites aux États-Unis, voire en Angleterre?

M. Zimmerman: Quant à l'Angleterre, aucune, parce que je ne croyais pas que leur système, où l'industrie du téléphone fait partie du service des postes, était en réalité une bonne analogie dans notre situation. Aux États-Unis, nous avons cru utile de faire des recherches à deux reprises, la première avant de nous présenter aux séances sur les tarifs il y a environ un an. A cette époque, nous avons trouvé la *FCC* et les différentes commissions régulatrices des états tout à fait prêtes à nous fournir des imprimés, des procès-verbaux et des documents dont elles se servaient dans leur juridiction. Nous avons amené un témoin-expert pour reviser et aider à la présentation de notre mémoire. Nous avons bénéficié de ses 20 années d'expérience. Il a passé presque une semaine avec nous et ceci a amené d'autres communications. Plus récemment, pour nous préparer pour les présentes séances, nous sommes retournés en arrière et avons examiné une comparaison faite entre notre Commission des transports et autres corps régulateurs concernant le personnel, le mode de présentation de rapports et le genre de législation régissant leurs activités. De plus, presque sans exception, les commissions à Washington et dans tous les États nous ont accordé la plus grande collaboration. Donc, en fin de compte, il s'est agi d'écrire pour demander et recevoir de la documentation et non, en réalité, de nous servir de notre contrepartie. Nous n'avons pas tenu de discussions approfondies et significatives avec les compagnies américaines exploitant ces régions parce que nous ne pensions pas que c'était la meilleure façon de faire progresser notre cause. Il est incontestable que le développement est plus avancé aux États-Unis, mais je crois qu'il serait intéressant de savoir que l'objet de vos délibérations et de nos recommandations est en vigueur depuis 25 ans aux États-Unis et, à titre de Canadien, je ne crois que nous soyons 25 années en retard.

M. Southam: Je ne donne pas à entendre que nous soyons si loin en arrière, mais je crois, et je fonde cette remarque sur ce que vous avez dit il y a quelque temps, propos qui m'a beaucoup intéressé vu notre présente Commission canadienne des transports, à savoir que nous n'avons pas de comité qui s'occupe des télécommunications en particulier. Je crois qu'il s'agit là d'un domaine où nous nous sommes peut-être relâchés. Je crois que si nous avions un comité chargé de ce problème particulier, comité qui comprendrait des experts, vous seriez mieux placés pour obtenir une décision en la matière et nous, en tant que comité, serions aussi dans une meilleure position. Je crois que c'est un domaine où nous devons nous ressaisir.

M. Zimmerman: Pour compléter ma réponse précédente, j'aimerais souligner qu'aux États-Unis nous envisageons une situation presque identique, la grande entreprise de service dominante, l'*AT & T*, et ses filiales lui appartenant en propre, ayant un

service de fabrication bien à elle. Si vous regardez autour du globe, vous constatez que cette situation est particulière au Canada et aux États-Unis, et je crois que nos problèmes actuels de réglementation se fondent sur cette question. Il leur est possible d'accroître le service et d'accroître la fabrication hors de leurs territoires déterminés à moins que les règlements soient efficaces, et ceci rend une réglementation efficace difficile. Le degré d'expertise à la disposition des commissions américaines, même la plus petite commission d'un état, démontre que la nôtre au Canada est très insuffisante en comparaison.

M. Southam: Dans les deux cas où vous avez fait des recherches, dans des secteurs où vous pensiez voir le pendant de vos problèmes ici au Canada, la FCC a rendu des décisions analogues à celles que vous nous proposez.

M. Zimmerman: C'est exact. En général, le rôle de l'*AT & T* et de ses filiales d'exploitation a été clairement défini comme étant celui d'un transporteur public de télécommunications. A ce titre, les intrants et les extrants sont limités aux téléphones; les tarifs visant la location de lignes ou l'installation de réseaux de télévision à antenne collective sont adjugés et surveillés par ces commissions régulatrices, et les compagnies d'exploitation de téléphones doivent faire face à tous les concurrents à armes égales. On considère aussi l'élément de la fabrication et on veille à ce que chaque série de produits, en substance, soutienne le commerce de transporteur public de télécommunications, que, selon leur engagement dans d'autres commerces, le gouvernement ou quoi que ce soit, ils ne le font pas à perte, et que les services et les tarifs qu'ils offrent aux autres compagnies de service sont justes et équitables, compte tenu du coût des installations, de l'entretien et d'autres éléments. Notre problème au Canada, à mon avis, est d'abord de décider quel est le rôle choisi de la compagnie de téléphone Bell et ensuite de veiller à ce que les règlements soient efficaces afin d'atteindre ce but, parce que nous avons vu aux États-Unis ce qu'une réglementation efficace peut accomplir. Je vais citer un cas qui a reçu beaucoup de publicité en Californie où le taux de bénéfice de la compagnie Bell a été établi, comme question de fait. Là, la commission a adopté le principe que ce qui a été approuvé pour la compagnie Bell doit aussi s'appliquer à sa filiale de fabrication, la *Western*, et, aux termes des pouvoirs à sa disposition pour ce qui est d'ajuster la base tarifaire, elle a procédé à une réduction des tarifs, qui comportait la majeure partie d'une réduction de 45 cents par mois dans les factures de téléphone. Cela s'est passé il y a trois ans. D'autres actions sont en suspens par lesquelles, si le taux de bénéfice permis à la compagnie Bell est dépassé, elle est forcée de rembourser aux usagers le surplus de bénéfices. Je crois qu'il est notoire qu'au Canada, en général, la compagnie Bell a réalisé des bénéfices par action et, plus récemment, un revenu procentuel de ses investissements. La Commission des transports, à mon point de vue, a le pouvoir, lorsque le taux est dépassé, d'effectuer des réductions de tarif. Je ne me rappelle pas que cela soit jamais arrivé, mais je crois que ça devrait arriver. Je crois que pour apporter une réglementation efficace à un complexe de cette taille, il nous faudrait un rapport technique très détaillé, examiné par une commission très efficace, appuyée par un personnel suffisant.

M. Southam: Merci, monsieur le président.

M. Émard: Monsieur le président, je n'ai pu m'empêcher de sourire lorsque j'ai entendu les représentants de l'*Industrial Wire and Cable* parler tout à l'heure de coalitions. Si je me souviens bien, en 1952 ou 1953, une enquête sur les coalitions a été faite par M. Carl Goldenberg concernant la fixation des prix dans l'industrie de la tréfilerie. A cette époque, l'*Industriel Wire and Cable*, ainsi que neuf autres compagnies, y compris la *Northern Electric*, je crois, ont été trouvées coupables. Telle n'est pas ma question, mais je voulais lancer cette remarque.

• (12:30 p.m.)

Vous avez mentionné que la *Bell* devrait être restreinte au service d'un transporteur public. Il y a tendance aujourd'hui dans la grande industrie vers une production diversifiée. Par exemple, certaines brasseries ont acheté des compagnies d'ameublement. L'*IBM* entre dans le domaine de l'éducation. Je sais qu'une compagnie d'aluminium a acheté une autre société, dont je ne me rappelle pas le nom, complètement hors de son domaine. Même les compagnies qui sont réglementées par le gouvernement font la même chose. J'aimerais citer une annonce que j'ai vue il y a un mois ou deux dans *Montréal 1967* au sujet du Canadien-National. Voici un extrait de ce qu'ils mentionnent:

> Pour des millions de personnes, le CN représente un service de trains de voyageurs. Pour le pays en général, le Canadien-National est un transport de marchandises. *La Compagnie est aussi propriétaire de lignes américaines qu'elle exploite dans 11 États.* Pour les gens des

postes éloignés du Grand Nord, le CN est leur lien de communication réciproque et avec l'extérieur au moyen des services téléphoniques de *CN Telecommunications. Les CNT, de concert avec CP Telecommunications, fournissent des services transcontinentaux de transmission microonde et une gamme de services modernes de communication au commerce et à l'industrie.*

Pour les gens de la côte de l'Atlantique, le *CN est un service maritime.*

Le CN fait aussi du camionnage. Les services rail-route et de cadres de déménagement qui peuvent être déplacés facilement du train au camion ou au navire jouent un rôle important dans cette partie des affaires.

Le CN est aussi dans l'hôtellerie.

Le CN est un gros propriétaire foncier et a pris une des premières places dans le développement urbain des cités canadiennes.

Le site de la Gare Centrale du CN a été aménagé en un nouveau centre municipal pittoresque: la Place Ville-Marie et la Place Bonaventure.

Si de nombreuses compagnies le font, pourquoi la *Bell* serait-elle placée dans une position minoritaire et limitée au rôle de transporteur public?

M. Zimmerman: Monsieur Émard, permettez-moi de répondre à votre préambule par un petit préambule. L'*Industrial Wire Company* qui a été impliquée dans le cas des coalitions n'est pas celle qui est présente devant vous aujourd'hui, pas plus que les gens qui la représentent ici aujourd'hui. A cet égard, nous ne ferons que nous ranger d'un côté.

Je crois que la réponse directe même à cette question se trouve dans la nature particulière de la compagnie de téléphone Bell qui est, en fait, placée dans une position monopolisatrice et je voudrais de nouveau établir une distinction entre les chemins de fer et les autres compagnies qui ne fabriquent pas mais qui offrent un service. Ces services ont un trait commun et la juridiction et la législation les ont reconnus comme des compagnies de transport; la législation ayant évolué elles ont non seulement des privilèges spéciaux, mais aussi des obligations spéciales. Nous disons que la *Bell* a usurpé des privilèges spéciaux sans qu'aucune obligation de compensation ne soit imposée vis-à-vis du public. Nous nous présentons de nouveau devant ce Comité pour demander que l'instrument du Parlement soit réglementé selon les normes du Parlement. Je crois qu'elle s'est soustraite constamment à ces normes.

M. Émard: J'aimerais revenir au français, parce que je ne connais pas certains mots en anglais.

[*Français*]

J'aimerais bien connaître les raisons de votre acharnement contre la société *Northern Electric*?

Votre société a déjà demandé de faire déclarer illégale la possession de la *Northern Electric* par *Bell Telephone* à trois occasions: à la Commission des transports, en 1963; à la cour Suprême du Canada, en 1964; puis au cabinet fédéral en 1965.

Je pourrais le comprendre si votre société était en difficultés financières à cause de la concurrence faite par la société *Northern Electric*. Mais de votre propre aveu, dans votre mémoire vous dites:

[*Traduction*]

> ...la compagnie a accusé une croissance dynamique au cours des cinq dernières années.

[*Français*]

M. Deachman, justement ce matin, citait des chiffres à l'appui de ces avancés.

[*Traduction*]

M. Zimmerman: Je suis certain que la réponse figure dans notre mémoire. Nous n'avons pas à justifier notre réussite, mais cela ne supprime pas, à mon avis, les inégalités et l'injustice inhérentes à la situation de la compagnie Bell qui dispose d'un marché important et tout à fait protégé ainsi que d'un secteur de fabrication qui fonctionne sous cette couverture en faisant une concurrence directe au domaine privé. Cette situation n'affecte pas seulement ma compagnie. N'oubliez pas que notre société fait simplement partie d'un groupe de compagnies. Toutes se ressentent de la situation de *Bell-Northern*. Si on le reconnaît et si l'on évalue les pour et les contre, conformément à la décision du Parlement, tant mieux. Ce climat est favorable à notre travail. Cependant, notre véritable objectif est de signaler ici que, dans la mesure où ce service très souhaitable et absolument essentiel à notre économie et à notre structure sociale, a le droit de produire, de vendre et d'exploiter certains intérêts indépendants des besoins du public, deux éléments sont en jeu. L'un est l'efficacité du service essentiel. En effet, la compagnie Bell

est très compétente dans bien des domaines, mais non pas dans tous. En outre, elle introduit un nouveau facteur d'injustice dans l'expansion du secteur privé de l'économie canadienne. Peut-être est-il un peu exagéré de préciser que vous choisissez de faire passer toutes nos exportations par la *Northern*, mais c'est en principe le genre d'équilibre qu'on demande au Parlement au moyen de cette législation.

[*Français*]

M. Émard: Dans votre mémoire, vous mentionnez les noms de géants de l'industrie des communications: *RCA Victor, General Electric, IBM* et certaines sociétés américaines qui pourraient être certaines de la concurrence de la *Bell Telephone* dans le domaine des communications.

Comme je sais, d'autre part, que ces sociétés ont des revenus considérables, et des possibilités considérables aussi sur le marché international, (exemple: IBM qui a un chiffre d'affaires de 3 milliards et demi par an) devrait-on restreindre l'ampleur de la *Compagnie Bell* face à cette concurrence sur le marché international?

[*Traduction*]

M. Zimmerman: Je ne crois pas que cette position soit vraiment la nôtre. A mon avis, si vous fondiez d'autres entreprises géantes qu'on devrait traiter comme des trusts, cela reviendrait—excusez-moi de vous le dire—à obscurcir les directives des compagnies *Bell* et *Northern* dans le cadre de notre économie. Si la domination d'IBM ou celle d'autres sociétés, dans un domaine donné, présente un caractère injuste, le remède d'une législation distincte serait indiqué. Nous pensions que la définition de la société Bell était celle d'une compagnie de téléphone. Or, une nouvelle définition s'impose aujourd'hui. Disons-le franchement: elle n'a jamais fait, jusqu'ici, l'objet de règlements. Donc, s'il faut la redéfinir, nous demandons aussi qu'elle soit efficacement réglementée. Je ne crois pas qu'il faille renoncer à l'encourager dans ses activités d'exportation et d'expertise. A mon avis, il faut renforcer celles-ci mais elle ne doit pas s'égarer dans les domaines périphériques où elle n'a pas fait ses preuves. Même si elle les avait faites, elle nuirait aux possibilités offertes par l'économie canadienne aux entrepreneurs indépendants.

[*Français*]

M. Émard: La *Compagnie Bell* n'est-elle pas, à peu près, la seule compagnie canadienne qui puisse rivaliser avec les sociétés américaines ou les filiales des sociétés américaines?

[*Traduction*]

M. Zimmerman: Non, loin de là. Je crois que sa concurrence est très efficace dans le domaine du téléphone. C'est là un aspect important du tableau d'ensemble des exportations canadiennes, mais il est loin d'être dominant. Dans les autres domaines de ses activités de fabrication, les fils et les câbles par exemple, j'estime—le mieux serait d'interroger les autres spécialistes dans ce domaine—que nous surpassons *Northern* dans notre domaine d'exportation. Nos articles se différencient. A mon avis, *Pirelli Cable Ltd, Phillips Cables Ltd* et *Canada Wire* sont, dans leur domaine, de biens meilleurs exportateurs que *Northern Electric*. Vous disposez d'un argument très solide, mis en avant par *Bell-Northern*: l'ensemble de leur réseau de communications comporte des traverses et d'autres éléments de l'industrie du téléphone, ce qui les place en tête de tous les fabricants du monde. Je ne veux rien leur enlever. A mon avis, nous commettons une erreur en couvrant du manteau de la réussite ces domaines périphériques où les compagnies privées se sont montrées et resteront un instrument d'exportation beaucoup plus efficace.

• (12:40 p.m.)

[*Français*]

M. Émard: Les compagnies *Phillips Cables* et *Canada Wire* ne sont-elles pas des filiales de compagnies américaines?

[*Traduction*]

M. Zimmerman: Non, ni dans l'un ni dans l'autre cas. Phillips est une filiale d'une entreprise anglaise et *Canada Wire* appartient entièrement à la Noranda, qui est une compagnie canadienne. Mais encore une fois, cette manœuvre a-t-elle pour but d'obtenir des possibilités de fabrication secondaires, l'utilisation la plus rentable de nos ressources naturelles pour maintenir à un niveau élevé notre activité industrielle, ou bien s'agit-il d'acquérir un outil de choix? J'estime qu'on aurait tout à fait tort d'insister sur l'aptitude de *Bell-Northern* à être le grand exportateur de matériel électrique des industries canadiennes. Cette attitude serait tout à fait irréaliste.

[*Français*]

M. Émard: Je suis d'accord avec vous quand vous dites qu'on devrait maintenir un

niveau de vie assez élevé et de bonnes conditions de travail pour les ouvriers. Cependant, à mon avis, on devrait s'efforcer au Canada, de dominer éventuellement nos industries. On devrait aussi s'efforcer de ne pas toujours les laisser aux mains de compagnies américaines, comme cela existe actuellement, parce que la plupart des grandes compagnies, au Canada, sont en fait, des compagnies américaines. Quant à la *Compagnie de Téléphone Bell du Canada*, voilà une compagnie qui est canadienne dans une proportion d'au moins 95 p. 100. Cela me fait dire que si d'autres compagnies, filiales d'autres grandes compagnies étaient placées dans la même situation, eh bien, à mon avis, mon attitude serait la même à leur égard.

[*Traduction*]

M. Zimmerman: Si nous réduisons la portée de notre concept de la propriété canadienne partagée, nous oublions essentiellement ce qui fait fonctionner une entreprise économique comme *Bell-Northern, Industrial Wire* ou *Phillips Cables*. D'après les statistiques, la compagnie de téléphone Bell dispose d'une propriété canadienne de 95 p. 100, mais les pouvoirs détenus par A.T.&T. lui sont parfaitement suffisants, à toutes fins pratiques, pour gouverner cette compagnie si elle le désire. Sa mainmise sur l'expertise technique, les contrats de patente, les normes de la compagnie Bell lui confère un pouvoir absolu. Quant à la théorie de la fabrication, quand elles veulent lancer un produit, ces compagnies ont partie liée à tant d'échelons de la conception, de la fabrication et du financement que nous nous écartons des dures réalités du monde commercial en disant qu'il s'agit d'une compagnie distincte, régie et contrôlée par des intérêts canadiens. Quant à moi, je n'admets pas cet argument.

[*Français*]

M. Émard: Laissez-moi vous dire quelque chose qui, à mon avis est aussi important: ce n'est pas tellement le contrôle de la compagnie qui m'intéresse, mais plutôt le fait que les profits reviennent. C'est ce qui se produit à propos de la Compagnie de Téléphone Bell du Canada, par exemple, au Canada, et ces profits sont distribués à des actionnaires canadiens. C'est précisément là où je veux en venir. Quant à moi, il m'importe peu de savoir qui dirige telle ou telle compagnie. Cependant, une telle situation n'est pas tellement intéressante pour les Canadiens en général. On n'a aucune objection à soulever à propos de cela mais, on voudrait au moins que les profits faits au Canada soient distribués aux Canadiens pour que ceux-ci aient la chance de s'élever ensemble dans l'échelle sociale.

[*Traduction*]

M. Zimmerman: Oui, je crois que votre argument est solide sur ce point. Prenons bien garde, dans notre pays, à ne pas devenir des bûcherons et des porteurs d'eau pour les autres. Certes, il y a aussi le revers de cette médaille. Cet argent ne porte pas d'étiquette nationale. C'est un argent qui coule très facilement dans le champ des occasions et des activités. Nous devons prendre bien soin de nos intérêts nationaux et rester les maîtres de notre économie, mais nous devons, je crois, admettre le fait économique suivant: nous avons besoin de capitaux étrangers. En outre, nous ne devons pas nécessairement et automatiquement placer dans une catégorie secondaire les compagnies disposant de possessions étrangères. Il est certes normal de s'interroger sur leurs mobiles et sur leurs intérêts et de juger que leurs intérêts sont aussi, par priorité, ceux du Canada. A mon avis, c'est là un exercice utile. Mais je crois fermement que nous ne devons pas adopter l'attitude consistant à s'occuper spécialement des intérêts entièrement canadiens et à s'appuyer sur les intérêts étrangers.

A mon avis, cette attitude nuirait beaucoup à nos intérêts économiques et sociaux.

M. Smith: Monsieur Émard, je voudrais simplement préciser l'un des points dont nous avons discuté entre nous. Votre comité ne doit pas se borner aux compagnies importantes disposant ou contrôlant des possessions canadiennes ou étrangères; elle doit aussi s'occuper des centaines et peut-être même des milliers de moyennes et petites entreprises entièrement canadiennes auxquelles cette loi pourrait nuire très gravement.

[*Français*]

M. Émard: J'éprouve de la difficulté à comprendre ceci: quand une compagnie canadienne devient prospère et fait des profits assez considérables, il me semble que, la plupart du temps, elle est achetée par des compagnies américaines. Alors, les Canadiens ne gagnent jamais rien.

J'aurais une dernière question à poser. J'en aurais plusieurs autres, mais je pense que celle-ci est importante et peut-être plus importante que les autres. Vous mentionnez, à la ligne 16 de la page 1:

[*Traduction*]

> «Le pouvoir d'émettre des actions sans le consentement de la Commission des Transports»

[*Français*]

Il s'agit du pouvoir d'acquérir toutes sortes de compagnies. L'article 8 du bill C-104 ne prescrit-il pas, lorsqu'il traite des compagnies:

poursuivent des objets en totalité ou en partie semblables à ceux que poursuit la présente compagnie, ou de toute compagnie engagée dans des travaux de recherche et de perfectionnement dans des secteurs d'expérimentation qui se rapportent aux objets de la présente Compagnie?

Il ne s'agit donc pas d'une compagnie qui pourrait s'adonner à toutes sortes d'entreprises, mais seulement de celles qui touchent de près le domaine des communications, n'est-ce pas?

[*Traduction*]

M. Zimmerman: Si nous admettons votre argument, monsieur Émard, celui-ci ne s'appliquerait qu'à la première d'une série de mesures. Peut-être Jim, pourriez-vous ...

M. Torrance: Je peux reprendre l'exemple de la *Northern Electric*. C'est le genre de compagnie que la Bell pourrait acquérir si l'on donnait force de loi à l'article 8. N'êtes-vous pas de cet avis? Elle peut faire des recherches, les exploiter et ainsi de suite. Cependant, la *Northern Electric* est une compagnie ordinaire pourvue de lettres patentes. En outre, il n'y a aucune restriction sur les autres genres de compagnies qu'elle pourrait acquérir. En fait, elle en a même déjà trois qui n'ont guère de liens avec l'industrie du téléphone. Donc, si l'on permet à une compagnie d'en acheter d'autres sans aucune restriction, la Bell pourrait bien finir par diriger bien d'autres sociétés n'ayant rien à voir avec le téléphone.

[*Français*]

M. Émard: La compagnie *Northern Electric*, je pense, n'a pas agi de cette façon depuis les 70 ans de sa création.

[*Traduction*]

M. Torrance: Elle l'a fait à l'endroit de *Northern*, ce qui est assez déplorable. *Northern* elle-même a trois filiales et nous parlons de lui attribuer des pouvoirs. Elle peut, aujourd'hui, n'avoir aucune intention d'acquérir d'autres compagnies qui ne s'occupent pas, pour le moment, de télécommunications, mais si vous lui donnez des pouvoirs, ne venez pas vous plaindre ensuite de ce qu'elle les aura utilisés, car elle demande ces pouvoirs.

• (12:50 p.m.)

M. Bell (Saint-Jean-Albert): Dans ce dernier contexte, votre argument ne ressemble-t-il pas à celui qu'a présenté tout à l'heure, au comité, le Pacifique-Canadien selon lequel on devrait éviter de mal employer nos ressources? En d'autres terme, si une compagnie jouit au Canada d'une situation privilégiée pour diverses raisons, on ne devrait pas la laisser pénétrer dans un autre domaine de concurrence, en particulier si son action risque d'être moins efficace que celle d'une compagnie privée. En d'autres termes, votre argument principal est le suivant: dans certains domaines du secteur privé, même si votre compagnie est petite, vous pouvez faire ce travail aussi bien, et même à meilleur marché que la Bell ou la Northern. Sinon, la situation globale ne nous permet pas d'obtenir ce qu'il y a de meilleur au Canada.

M. Zimmerman: C'est exactement mon point de vue. Aujourd'hui, nous sommes plus qualifiés pour certaines choses. Mais il y a plus si l'on parvient à gouverner cette situation, dans trois ans, dans cinq ans, bien des gens, y compris moi-même, feront plus et mieux. Vous voulez appuyer un choix unique dans des domaines très éloignés du téléphone ou, alternativement, leur maintien dans l'industrie téléphonique, où ils occupent le premier rang que vous les encouragerez à conserver. Mais si vous choisissez ce domaine, vous mettez votre confiance et votre espoir dans l'initiative du secteur privé, et vous donnez autant de chances à chaque concurrent, comme à des joueurs qui doivent tous respecter les mêmes règles.

M. Bell (Saint-Jean-Albert): Une question antérieure m'amène à en poser une autre. Dans les domaines où Bell et *Northern* se font concurrence à l'échelle internationale, savez-vous s'ils font directement concurrence à une compagnie en rapport avec *AT&T*? Ou peut-être serais-je plus clair ainsi: il ne me paraît pas juste que *AT&T*, qui est une compagnie américaine, exporte son savoir-faire à destination de Bell et fasse concurrence, sur le plan international, aux compagnies américaines.

M. Zimmerman: Le gouvernement américain, par le décret de consentement joint à notre mémoire a curieusement adopté cette position. Je ne sais dans quelle mesure Bell

et *Northern* font concurrence à *AT&T* sur le plan international. Je sais que le savoir-faire émanant des laboratoires de Bell est accessible aux étrangers à des conditions raisonnables. Ceux-ci peuvent même obtenir une patente, comme font, entre autres, les Japonais, pour l'employer dans leur industrie. Ces dispositions servent au mieux, paraît-il, les intérêts du peuple américain. Leurs droits proviennent en partie, probablement, du téléphone de la compagnie, mais telle est leur situation. Je le répète: c'est contre nos concurrents européens que je constate, d'habitude, la très grande efficacité de la *Northern*. Je ne sais quelle est son attitude en face d'*AT&T*, mais elle a montré d'excellentes qualités contre les sociétés mentionnées.

M. Bell (Saint-Jean-Albert): Monsieur le président, à propos de ce dernier point sur le financement de l'émission des actions, je suppose que vous n'êtes guère satisfait des nouvelles dispositions de la compagnie Bell sur les gains autorisés?

M. Zimmerman: Non, à mon avis, c'est inutile du point de vue de la comptabilité si l'on n'éprouve pas l'efficacité et la rentabilité de *Northern* dans le domaine de la fabrication. Cela revient à dire, pour commencer, que *Northern* vend ses articles à Bell à meilleur marché qu'à toute autre compagnie. Mais, après tout, la compagnie de téléphone Bell a un marché captif pour toute société de ce genre au Canada. Elle ne fait pas concurrence à la *Northern*. Elle peut, à l'avance, préparer sa production. Elle dispose des avantages technologiques que lui offre la compagnie *AT&T* des États-Unis. Par conséquent, c'est avec elle-même qu'on doit la comparer. Si nous avons fixé entre 6.2 p. 100 et 6.6 p. 100 le taux acceptable sur le capital investi, on doit l'appliquer partout, sinon le coût du transfert affermit la base du taux par l'utilisation pure et simple de la part résiduaire de la dette qu'ils ajoutent pour rendre les profits excédentaires à la *Northern*. Ainsi, j'estime que la manière d'appliquer cette décision dont l'arithmétique me paraît acceptable la rend inutile ainsi que ses dispositions régulatrices quand il s'agit de la contrôler.

M. Bell (Saint-Jean-Albert): Alors, vous êtes probablement d'accord avec l'Association des maires et des chefs de comté de l'Ontario. D'après ceux-ci, la compagnie Bell pourrait ainsi employer leurs gains de manière à augmenter les taux afin d'impressionner favorablement le marché.

M. Zimmerman: Je suis parfaitement d'accord là-dessus. A mon avis, la publicité récente accordée aux encaissements automatisés par télécommunication en fournit un exemple assez typique, car Bell a le droit de louer des lignes pour ce service au prix qu'elle désire—même à un cent par mois. Mais, en la comparant à d'autres loueurs, cette ligne et le matériel connexe constituent un ensemble que personne ne peut vraiment examiner. Quant à l'usager du téléphone, un service de banque à bon marché peut l'intéresser ou ne pas l'intéresser. La plupart d'entre nous s'en passeront. A mon avis, il s'agit là d'une terrible nécessité pour tout le Canada. Mais c'est un privilège qu'elle possède. Or, dans les limites du tarif actuel, il n'existe aucune disposition régulatrice pour ces services, je ne dirai pas indésirables mais secondaires. Nous en revenons à la vieille notion de direction à perte. Si l'on veut qu'un service se vende, il faut en réduire le prix.

M. Bell (Saint-Jean-Albert): Certes, monsieur le président, on en revient au conflit, qu'on devra finalement résoudre, entre les actionnaires et les contribuables canadiens.

Je voudrais simplement poser la question suivante: croyez-vous que votre proposition a un caractère pratique, que nous devons de temps à autre contrôler la gestion des fonds de la compagnie Bell, pour nous assurer qu'ils sont répartis conformément à la loi? Tel est à ses yeux le problème. Croyez-vous vraiment que nous puissions vérifier si la société répartit les fonds qu'elle obtient dans les domaines où s'exerce son autorité?

M. Zimmerman: Je le crois en effet. A mon avis, la commission des transports—la nouvelle ou l'ancienne peut obtenir le système complet de comptabilité de la compagnie Bell si elle fait preuve de volonté et si elle dispose d'un personnel suffisant et d'un budget. Après tout, toutes les sociétés Bell et AT&T réagissent actuellement. Le sujet dont nous parlons n'est pas très différent. Elles réagissent aux commissions régulatrices des États-Unis sur cette base, et c'est ainsi qu'on les envisage. Encore une fois, c'est voir la chose de l'extérieur, mais c'est très faisable en ce qui concerne la compagnie. Du point de vue

de la commission des transports, c'est absolument essentiel et, encore une fois, très faisable avec un appui technique et financier suffisant.

M. Bell (Saint-Jean-Albert): On pourrait peut-être utiliser l'un de leurs ordinateurs.

Le vice-président: Messieurs, la période des questions sur le mémoire soumis par *Industrial Wire & Cable Co. Limited* est terminée. Je tiens à remercier messieurs Zimmerman, Torrance et Smith de leur collaboration. Je vous remercie beaucoup.

Nous en avons terminé avec nos questions. Il n'y aura donc pas de séance cet après-midi. Le comité s'ajourne jusqu'au mardi 21 novembre 1967.

APPENDICE A-9

La Cour de District des États-Unis

DISTRICT DE NEW JERSEY

LES ÉTATS-UNIS D'AMÉRIQUE,
Demandeur,
contre
WESTERN ELECTRIC COMPANY INCORPORATED et AMERICAN TELEPHONE AND TELEGRAPH COMPANY,
Défenderesses.

Cause civile n° 17-49

JUGEMENT FINAL

Le demandeur, les États-Unis d'Amérique, ayant dûment déposé plainte le 4 janvier 1949; les sociétés défenderesses ayant comparu et déposé réponse à ladite plainte en y niant les allégations positives; et les parties, par leur procureur, ayant solidairement convenu de l'inscription du présent jugement final sans procès ou prononcé de jugement sur les questions pertinentes de fait ou de droit et sans que le présent jugement final ne constitue ni preuve, ni confession par l'une ou l'autre des parties sur toutes telles questions;

EN CONSÉQUENCE, sans l'audition de témoignage, et sans procès ni prononcé de jugement sur les questions pertinentes de fait ou de droit et du consentement de toutes les parties en icelles, il est par les présentes

ORDONNÉ, JUGÉ ET DÉCRÉTÉ AINSI QU'IL SUIT:

I

La Cour est compétente pour statuer sur l'objet du débat et à l'égard des parties en cause. La plainte expose une réclamation contre laquelle réparation peut être accordée à chacune des parties défenderesses en vertu des articles 1, 2 et 3 de la Loi du Congrès du 2 juillet 1890, intitulée «Loi visant à protéger le commerce contre les mesures restrictives et les monopoles illégaux», communément désignée Loi Sherman, et ses modifications.

II

Aux fins du présent jugement final:

a) «*Western*» désigne la société défenderesse *Western Electric Company, Incorporated;*

b) «*AT & T*» désigne la société défenderesse *American Telephone and Telegraph Company*;

c) «*Bell Operating Companies*» désigne les 22 sociétés articulées à l'Appendice A du présent jugement final, toutes filiales des défenderesses engagées dans les services de communications et de messageries et les filiales respectives et successibles de chacune d'icelles;

d) «Compagnies du groupe Bell» signifie *A T & T, Western,* leurs filiales et les «*Bell Operating Companies*».

e) «*Westrex*» signifie la société Westrex, une société de Delaware;

f) «Lettres patentes» signifie les lettres patentes émises par les États-Unis, autres que les brevets étrangers mentionnés à l'article X (E) (3).

g) «Brevets du groupe Bell» signifie les brevets qui sont la propriété ou sur lesquels ont la main mise l'une des sociétés défenderesses ou l'une de leurs filiales, et les brevets ou inventions qui sont le fait, durant l'exécution de leurs fonctions, des employés des défenderesses et de leurs filiales (à l'exception des employés des filiales sous contrat avec le demandeur) affectées à la recherche, le développement ou autre travail d'invention, sous réserve de toute exemption juridi-

que accordée à des employés antérieurement au prononcé du présent jugement final; et l'expression comprendra également les brevets des autres en vertu desquels et selon lesquels l'une des sociétés défenderesses ou l'une de leurs filiales pourraient jouir du droit d'accorder des permis.

h) «Équipement» signifie appareils, systèmes, matériaux, approvisionnements, machines, outils et tout autre produit;

i) «Services de communications des voituriers publics» signifie tous services et moyens de communications autres que la transmission de messages par télégrammes, dont les charges sont soumises à la Loi sur les communications de 1934 et ses modifications, ou qui pourraient être soumise aux règlements adoptés en vertu d'icelle lorsque tels services ou moyens existent pour le commerce entre états; et signifiera également tous services ou moyens de communications autres que la transmission de messages par télégrammes, dont les charges sont ou pourront être soumises à toute loi actuelle ou éventuelle de tout état, territoire ou du district de Columbia, mais uniquement dans les périphéries où tels services et moyens font l'objet de règlements;

j) «Compagnies associées», quant aux défenderesses, signifie les sociétés du groupe Bell et quant au demandeur, ses filiales;

k) «Personne» signifie tout individu, association, société, firme, syndic ou autre entité juridique;

l) «Transmission de messages par télégramme» signifie la transmission par électricité que fait un transporteur d'un message à lui présenté à l'un de ses bureaux dans une forme écrite, ou orale que le transporteur convertira en message écrit, et délivrera au destinataire dans la forme écrite ou, lorsque le message est oral, par la lecture du message qu'il aura ainsi écrit.

m) «Ententes B-2» signifie les ententes du 1er juillet 1932 régissant les permis et intervenues entre l'une ou l'autre des défenderesses et la *General Electric Company* la *Radio Corporation of America* et la *Westinghouse Electric Company* ou l'une d'entre elles, et toutes les ententes supplémentaires s'y rapportant; les «autres parties aux ententes B-2» signifie lesdites sociétés, leurs filiales, leurs successeurs et ayant droit.

III

Les dispositions du présent jugement final qui concernent une défenderesse obligeront ladite défenderesse, ses dirigeants, agents, serviteurs, employés et procureurs, de même que les personnes qui ont affaire à ladite défenderesse et qui recevront avis du présent jugement final, soit par signification personnelle ou autrement.

IV

(A) Il est enjoint et ordonné à chacune des sociétés défenderesses de ne pas commencer, et après trois ans de la date de notre jugement final de ne pas poursuivre, soit directement, soit indirectement, la fabrication à des fins de vente ou de louage de tout équipement que ne vendent ni ne louent ou ne prétendent vendre ou louer, les compagnies du groupe Bell, dans le dessein de répondre aux besoins des services de communications des voituriers publics, à l'exception de l'équipement utilisé dans la fabrication ou l'installation d'un équipement du genre de celui ainsi vendu ou loué; toutefois, cet article ne s'appliquera pas au larynx artificiel, aux sous-produits dérivés de rebuts, à l'équipement fabriqué pour le compte du demandeur ou aux entrepreneurs ou sous-traitants avec lesquels le demandeur a passé des contrats.

(B) Il est ordonné que, après trois (3) ans du prononcé de notre jugement final, la défenderesse *Western* ne pourra, directement ou indirectement, s'engager dans tout genre d'entreprise qui ne serait pas de la nature ou du genre de celle qu'exécute *Western* ou ses filiales pour le compte des compagnies du groupe Bell, sous réserve 1°) des affaires engagées par la défenderesse *AT&T*, aux termes de l'article V des présentes, 2°) des affaires dans lesquelles *Western* doit s'engager en vertu du présent jugement final et 3°) de toute affaire entreprise pour le demandeur ou l'un quelconque de ses bureaux.

(C) Toute vente d'une filiale ou d'un actif rendue nécessaire en vertu de l'article IV ne doit se faire qu'à un prix équitable et selon des conditions raisonnables, ladite vente ne devant se faire qu'à une personne que la Cour acceptera. Les défenderesses pourront demander à la Cour un prolongement des délais prévus en vertu du présent article IV, en donnant avis au demandeur; tel prolongement pourra être accordé sur preuve de juste cause.

V

Il est interdit à la défenderesse *AT&T* de s'engager, directement ou indirectement par le truchement de ses filiales autre que *Western* et les filiales d'icelle, dans toute affaire autre que celle qui consiste à fournir des services de communications à un voiturier public; toutefois, le présent article V ne s'appliquera pas *a*) lorsqu'il s'agira de pourvoir aux besoins du demandeur ou de l'un quelconque de ses bureaux; *b*) aux expériences entreprises dans le dessein de mettre à l'épreuve ou de créer de nouveaux services à l'usage des voituriers publics; *c*) à fournir des circuits aux autres voituriers publics; *d*) pour une période de cinq (5) ans à compter de la date de notre jugement final, à la location et l'entretien de réseaux de communications privés, dont les charges ne sont pas soumises aux règlement de l'État, à des locataires des défenderesses ou leurs filiales de tels réseaux depuis quarante-cinq (45) jours de la date du présent jugement final; *e*) à la réclame dans les annuaires; *f*) aux conseils ou assistance prodigués à d'autres voituriers publics ou *g*) aux entreprises auxquelles *AT&T* rend services ou aux filiales des voituriers publics qui sont dans le même cas.

VI

Il est enjoint et interdit à chacune des sociétés défenderesses de faire ou de passer avec une personne directement ou indirectement, tout contrat ou toute entente en vertu duquel ou de laquelle une quelconque défenderesse ou ses filiales aurait le droit d'agir dans un territoire donné à titre de distributeur de tout équipement fabriqué ou vendu par ladite personne ou en vertu duquel ou de laquelle ladite personne jouirait du droit exclusif d'agir dans un territoire donné à titre de distributrice de tout équipement fabriqué ou vendu par l'une ou l'autre des défenderesses ou leurs filiales; toutefois, la présente disposition n'interdit pas aux défenderesses ou à leur filiales l'achat d'équipement pour le vendre, le louer ou le procurer aux compagnies associées des défenderesses ou au demandeur; elle n'interdit pas à Westrex et à ses filiales de servir de distributeur aux studios d'enregistrement, ni de servir à l'extérieur des États-Unis; et non plus la disposition doit-elle laisser entendre qu'elle interdit de disposer, par les voies commerciales, de tout équipement acheté en premier lieu pour être vendu aux compagnies associées des défenderesses ou au demandeur.

VII

Il est enjoint et interdit à chacune des sociétés défenderesses de faire, passer ou mettre en vigueur, directement ou indirectement, tout contrat ou toute entente avec une compagnie indépendante d'exploitation téléphonique, en vertu duquel ou de laquelle ladite compagnie serait tenue d'acheter d'elle l'équipement requis (mais cette disposition n'interdit pas un ordre spécial d'achat ou tout contrat spécial pour l'achat d'une usine d'exploitation); ou avec tout autre acheteur pour restreindre, fixer ou contrôler les prix que tel acheteur pourra exiger en revendant ledit équipement.

VIII

Il est enjoint et interdit à chacune des sociétés défenderesses de retenir, directement ou indirectement, les services de quiconque fabrique, distribue ou vend un équipement utile aux services de communications des voituriers publics, soit par l'acquisition de ses actions ou par l'acquisition de son actif.

Rien dans le présent article VIII ne doit être interprété pour interdire:

a) l'acquisition par l'une ou l'autre des défenderesses de la totalité ou d'une partie des actions ou de l'actif de ses filiales;

b) la formation de filiales par l'une ou l'autre des défenderesses et le transfert de l'actif de l'une ou l'autre d'icelles ou de d'autres filiales de l'une ou l'autre;

c) la déposition à la Cour, après avis signifié au demandeur, d'une requête tendant à autoriser l'achat de titres ou de l'actif d'une personne engagée dans la fabrication, la distribution ou la vente, requête à laquelle on pourra agréer sur preuve que l'effet d'un tel achat ne réduira pas fortement la concurrence ou n'aura pas tendance à créer un monopole.

IX

Il est ordonné à *Western* de tenir un compte des charges de façon conforme aux méthodes et principes de comptabilité généralement reconnus et sur lesquels peuvent validement se fonder, compte tenu de l'ampleur et de la complexité de la fabrication en cause, la détermination que coûte à *Western* l'équipement vendu à *AT&T* et aux compagnies du groupe Bell qui s'en servent dans les services qu'elles rendent aux voituriers publics.

X

(A) Il est ordonné et enjoint à chacune des défenderesses d'accorder ou de voir que soient accordés à tout requérant qui en fera demande par écrit, n'importe quand ou de temps à autre, des permis non exclusifs conférés en vertu des droits, quels qu'ils soient, un ou plusieurs, actuels ou éventuels, qu'accordent les brevets du groupe Bell de fabriquer, d'utiliser, de louer ou vendre tout ou n'importe quel équipement que réclame le requérant; (1°) de tels permis ne comporteront pas de redevances aux personnes autres que celles qui sont parties aux ententes B-2 conclues en vertu de tous les brevets du groupe Bell (sous réserve des brevets de la Teletypesetter Corporation) émis antérieurement au prononcé de notre jugement final et en vertu desquels des permis de fabrication ou de sous-traitants ont été échangés entre les défenderesses ou toute autre partie aux ententes B-2; (2°) ces permis comporteront des redevances raisonnables aux autres parties aux ententes B-2 conclues aux termes des brevets susmentionnés, sauf que ces permis seront affranchis de redevances à toute autre telle partie pour la durée de son attribution aux défenderesses ou à l'une ou l'autre d'entre elles, quant à la portée et à la nature des exigences des défenderesses lors de leur émission en vertu du présent article X (A), ils seront affranchis de toute redevance prévue en vertu de tout brevet émis antérieurement au prononcé du présent jugement final qui accorde, dans les limites prévues, le droit d'émettre des permis à toute autre partie ou ses compagnies associées; et (3°) ces permis comporteront des redevances raisonnables à toutes les personnes prévues aux termes des brevets actuels ou éventuels du groupe Bell; à la condition toutefois que le requérant accorde aux défenderesses des redevances raisonnables pour la fabrication, l'usage, la location ou la vente de tout équipement utile aux voituriers publics de même que les machines, outils et matériaux utilisés dans la fabrication ou l'usage de tel équipement, selon que les défenderesses le stipuleront par écrit conformément aux droits que leur accorde tout brevet actuel ou éventuel aux termes duquel et dans les limites duquel le requérant ou ses compagnies associées peuvent jouir du droit d'émettre des permis. Sauf avec le consentement du concesseur de tout permis accordé aux termes des présentes, nul permis ne devra comporter des brevets d'inventions faites depuis plus de cinq (5) ans de la date d'émission du permis, mais le requérant peut renouveler sa demande. Chacun des permis accordé en vertu des présentes le sera pour le reste du temps des brevets qui en font l'objet ou, au choix de l'impétrant, pour une période plus courte et il comportera le droit d'accorder des sous-permis aux compagnies associées de l'impétrant pour tout le temps que celles-ci seront compagnies associées.

Les dispositions du présent paragraphe (A) qui obligent les défenderesses à accorder des permis libres de redevances aux termes de certains brevets ne devront pas constituer une conclusion, une déclaration ou un aveu que les brevets concernés sont invalides ou que les défenderesses sont privées du droit d'un recours en dommages-intérêts ou en injonction pour le cas de contrefaçon par toute personne non autorisée.

(B) Sur présentation d'une requête écrite tendant à obtenir un permis aux termes des dispositions du présent article, la défenderesse qui la reçoit donnera avis par écrit au requérant des redevances raisonnables qu'elle exige, le cas échéant, de même que de tout permis prévu au paragraphe (A) susdit que les défenderesses peuvent exiger. Si les parties ne peuvent s'entendre dans les quatre-vingt dix (90) jours au sujet des redevances raisonnables ou de toute autre stipulation, alors le requérant ou la défenderesse en cause pourra s'adresser à notre Cour qui déterminera la redevance raisonnable ou se prononcera sur toute autre stipulation; et les défenderesses devront, sur déposition ou réception de l'avis de la déposition de la requête devant la Cour, en signifier un avis au demandeur. Dans toute procédure de ce genre, il incombe à la défenderesse de prouver la nature raisonnable des redevances ou de toute autre stipulation qu'elle peut exiger et le requérant devra prouver la nature raisonnable des redevances et toute autre matière qu'il pourra exiger. Au cours des délibérations sur ce qui précède, le requérant ou la défenderesse pourra demander que la Cour détermine le taux de redevances intérimaires ainsi que d'autres stipulations ou conditions. Lorsque la Cour juge à propos de statuer sur des redevances intérimaires, des stipulations ou des conditions, la défenderesse devra préparer une entente, que le réquérant acceptera, régissant l'attribution des permis conformément au jugement intérimaire intervenu et prévoyant, le cas échéant, le paiement périodique de redevances à des taux temporaires pour la fabrications, l'usage ou la vente prévus aux termes des brevets pertinents. Faute par le requérant de se conformer à l'entente régissant les permis ou de verser les redevances intérimaires, tel que convenu, il sera débouté de sa requête.

(C) Il est enjoint et ordonné aux défenderesses de ne pas consigner dans les permis qu'elles accordent de restrictions ou de conditions qui limiteraient l'exercice des droits ainsi accordés, sauf que le permis peut être personnel et non cessible et soumis aux conditions ci-après stipulées: (1°) le paiement des redevances raisonnables, le cas échéant, ne devra comporter aucun traitement de faveur envers les détenteurs qui auront reçu leur permis après le prononcé de notre jugement final, autres que les compagnies associées des défenderesses; mais les dispositions des ententes concernant les redevances, aux termes desquelles les permis s'échangent et les redevances sont conciliées ou radiées, doivent de bonne foi représenter la valeur estimative des permis qui ne seront pas censés accorder de traitement de faveur à un titulaire de permis; nul compromis de bonne foi sur l'accumulation des redevances ne devra non plus être jugé comme traitement de faveur; (2°) est exigé le respect de tous permis et droits que peut accorder le requérant aux défenderesses régissant les brevets de compagnies dont le requérant est une filiale, de même que les brevets d'invention que les employés des filiales de ladite filiale ont pu créer dans l'exécution de leurs fonctions, postérieurement à la date des ententes concernant les permis; de même en est-il des employés de ladite filiale, du requérant ou de l'une ou l'autre de ses filiales qui se consacrent aux recherches, au développement ou à d'autres inventions; et (3°) à toutes autres conditions que la Cour pourra approuver sur déposition d'une requête par les défenderesses après avis signifié au demandeur. A la demande du requérant, toute entente régissant l'échange de permis entre le requérant et les défenderesses devra stipuler une redevance raisonnable pour chaque permis, le cas échéant, plutôt que pourvoir à un accommodement ou à l'élimination des redevances.

(D) Toute entente régissant les permis exécutée conformément au présent article X devra stipuler, lorsque le concédant l'exige, des dispositions raisonnables obligeant le titulaire d'un permis à garder des dossiers, à soumettre des états sur les redevances, à donner les avis convenus au sujet des permis et à soumettre ses livres et dossiers à l'examen d'un vérificateur indépendant ou de toute autre personne qui lui serait acceptable.

(E) Toute entente exécutée en vertu du présent article X stipulera:

(1) Que le titulaire d'un permis, sur avis écrit au concédant, pourra annuler un permis concernant un équipement particulier, sur paiement des redevances échues;

(2) Tout titulaire de permis peut en tout temps, sur avis écrit signifié au concédant, abandonner son permis au sujet d'un brevet particulier ou de brevets identifiés par un nombre, sur paiement des redevances échues. Si un détenteur de permis le demande, l'entente régissant les permis devra aussi spécifier que dès l'abandon du permis, les taux de redevance seront négociés de nouveau si la demande en est faite par écrit, et s'il y a une différence sensible entre la valeur raisonnable des permis accordés à l'intéressé, y compris les brevets qu'englobent cet abandon, et la valeur raisonnable de ces permis sans ces brevets, qu'on déduira de ces taux le montant représentant la différence. En cas de désaccord, qu'il y ait réduction des taux ou déduction dudit montant, la question peut être réglée selon les modalités du paragraphe B du présent article.

(3) Si un détenteur de permis le demande, accorder une exemption des droits de redevance pour tous les brevets étrangers que possèdent ou contrôlent le concédant ou ses concessionnaires relativement à la vente ou à l'utilisation à l'étranger du matériel fabriqué en vertu du permis accordé aux termes du présent article.

(F) Tout détenteur de permis de l'une ou l'autre des parties défenderesses lié par l'entente régissant les permis entrant en vigueur à la date du prononcé du présent jugement final peut annuler tout permis qui lui a été accordé ainsi qu'aux compagnies associées en vertu de cette entente en notifiant le concédant par écrit se déliant ainsi de l'obligation de verser des redevances en vertu de l'entente pour du matériel qui n'a pas été fabriqué, vendu, loué ou utilisé dans le cadre de ces permis avant la date d'envoi de l'avis. Les parties défenderesses doivent envoyer par courrier un exemplaire des dispositions du présent article à tous les détenteurs de permis dans les soixante (60) jours qui suivent le prononcé de ce jugement final.

(G) Il est enjoint et interdit à chacune des parties défenderesses, sauf si à la demande de l'une des parties défenderesses et après en avoir notifié le plaignant la cour icelle décide que c'est justifié, de faire directement ou indirectement les opérations suivantes:

(1) acquérir un permis, obtenir une exonération ou autre droit identique dérivant des brevets, à moins que le permis, l'exonération ou le droit iceux ne soient pas exclusifs;

(2) vendre un brevet ou un droit qui en dérive afin de priver les parties défenderesses du pouvoir d'accorder ou de la possibilité de se voir accorder des permis conformément aux exigences du présent article, à moins

qu'il n'y ait une disposition stipulant que le cessionnaire doit respecter les dispositions du présent article en ce qui concerne les brevets et les droits ainsi acquis et déposer auprès de la présente cour, avant de les vendre, une soumission à cet effet; à condition toutefois que l'alinéa 2 du présent paragraphe ne soit pas invoqué *a*) pour le transfert des brevets ou des droits qui en découlent au plaignant ou à l'un de ses sous-traitants ou *b*) pour la renonciation, une concession ou autre cession dans une procédure devant l'office des brevets; ou

(3) accorder ou recevoir un droit de céder des sous-licences en vertu des brevets, sauf aux compagnies associées au bénéficiaire tant qu'elles demeurent associées à icelui.

XI

Il est ordonné à la *Western*, de fournir à toute personne qui en fait la demande écrite la liste, portant la date du 1er janvier de l'année où la demande est formulée, des brevets non expirés qui sont la propriété soit de l'une des parties défenderesses soit de ses filiales, et énumérés dans la codification du Bureau des brevets des États-Unis à la date d'émission de ces brevets.

XII

Il est enjoint et interdit à chacune des sociétés défenderesses d'acquérir, directement ou indirectement, le titre d'un brevet que possède ou contrôle une personne autre que les compagnies du réseau Bell et des employés d'icelles, sauf si cette cours, à la demande de l'une des parties défenderesses et après en avoir notifié le plaignant, juge que sans cela la partie défenderesse ne pourrait pas obtenir les droits dérivant du brevet ou qu'elle ne pourrait obtenir ces permis non exclusifs concédés en vertu dudit brevet qu'au prix de conditions inacceptables, à condition qu'aucune disposition du présent article ne serve à interdire l'acquisition de brevets pour des inventions faites par d'autres personnes dans le cadre d'un contrat de recherche ou de perfectionnement conclu avec l'une des compagnies du réseau Bell.

XIII

Il est enjoint et interdit à la société défenderesse AT&T d'accepter de la *Western*, autre société défenderesse, une redevance de brevet pour ce qui est de la fabrication, de la location ou de la vente de matériel de la *Western* aux compagnies du réseau Bell.

XIV

(A) Il est ordonné à chacune des sociétés défenderesses de fournir, n'importe quand ou de temps à autre à une personne domiciliée aux États-Unis et non assujettie à des intérêts étrangers, détenant un permis en vertu de l'article X du présent jugement final et aux termes des brevets de l'une ou l'autre des parties défenderesses, et qui en fait une demande écrite des renseignements techniques sur le matériel mentionné dans cette demande, aux termes et dans les limites de ce qui suit:

(B) Les renseignements techniques fournis devront porter sur le matériel fabriqué par la *Western* et destiné à être vendu ou loué aux compagnies du réseau Bell ou à AT&T pour lequel le requérant détient un permis conformément à l'article X du présent jugement final, et devra consister, dans la mesure où les parties défenderesses auront ou ont le droit légal de fournir ces renseignements, en des dessins de fabrication et la description du matériel et des pièces composantes, et des dessins et la description relatifs à l'assemblage, le bobinage et les normes d'essaie préalable dudit matériel.

(C) Il est enjoint et interdit à chacune des sociétés défenderesses d'inclure dans toute entente en vertu de laquelle des renseignements d'ordre technique sont communiqués conformément au présent jugement final, toute restriction ou condition quelle qu'elle soit limitant l'exercice des droits iceux permettant d'utiliser ces renseignements, sauf si ledit droit est personnel et non transférable et se justifie du fait (1) du paiement de frais raisonnables également requis des bénéficiaires conformément à la demande faite en vertu du présent acte, s'il ne s'agit pas des compagnies associées des sociétés défenderesses, (2) de la communication de ces renseignements par un requérant à la *Western*, moyennant le versement de frais raisonnables en contrepartie, renseignements techniques sur sa propre entreprise de la nature et de la portée de ceux communiqués par la *Western*, mais ne portant que sur le matériel pour lequel le requérant a des sous-traitants patentés conformément à l'article X du présent jugement final et (3) d'autres restrictions et conditions que la cour approuvera à la demande de l'une ou l'autre des parties défenderesses et après en avoir avisé la partie civile.

Quant à l'obligation de fournir des renseignements d'ordre technique, les sociétés

défenderesses devront de toute façon se conformer aux restrictions que peut imposer n'importe quand l'un des ministères ou organismes de la partie civile pour des raisons de sécurité nationale.

(D) Les frais raisonnables permis en vertu du paragraphe C du présent article doivent servir à rembourser aux sociétés défenderesses ou au requérant les frais qu'ils ont subis pour réunir et collationner les renseignements fournis et, s'il y a lieu, les frais de mise au point dans la mesure où ils sont raisonnables et correspondent à la catégorie de matériel sur lequel portent lesdits renseignements. La différence entre le ou les montant(s) recueilli(s) par les parties défenderesses et les frais subis pour réunir et distribuer ces renseignements sera créditée au compte de perfectionnement et de frais techniques connexes de la *Western*.

(E) Chaque entente en vertu de laquelle les renseignements d'ordre technique sont fournis conformément au présent jugement final doit renfermer, si la partie donnant ces renseignements en fait la demande, des clauses acceptables enjoignant au bénéficiaire de tenir des dossiers, de soumettre des états relatifs à ces frais, de ne pas divulguer ces renseignements techniques et de ne s'en servir que pour des fins de fabrication conformément à la licence accordée au bénéficiaire de ces renseignements en vertu de l'article X du présent jugement final, et préconisant des vérifications périodiques des livres et des dossiers d'icelui bénéficiaire par un expert-comptable ou une personne que ledit bénéficiaire agrée.

(F) Une partie défenderesse ne doit pas être réputée, en ce qui concerne la communication de renseignements d'ordre technique conformément au présent jugement final, avoir donné une garantie contre la contrefaçon des brevets ou autres, ou d'avoir garanti le succès quant à l'utilisation de ces renseignements.

(G) En cas de désaccord quant au montant des frais payables en vertu du présent article, il suffit de se reporter au paragraphe (b) de l'article X du présent jugement final.

XV

(A) Il est enjoint et interdit à chaque société défenderesse de faire, de passer ou de mettre en vigueur tout contrat ou entente, ou d'y adhérer, en vertu de laquelle la fabrication, la vente ou la distribution de matériel se feront en association, à condition que, compte tenu des autres dispositions du présent jugement final, un échange de licences et de droits non exclusifs dérivés des brevets, sans plus, entre les sociétés défenderesses et d'autres sociétés ne servent pas à disperser la fabrication, la vente ou la distribution de matériel.

(B) Il est enjoint et interdit à chacune des sociétés défenderesses de passer ou de mettre en vigueur toute condition ou disposition d'un contrat ou d'une entente qui (1) rendrait exclusifs toute licence ou autre droit dérivés des brevets, ou (2) accorderait à l'une des parties le droit d'intenter une action en contrefaçon à l'égard des brevets d'une autre partie.

(C) Il est enjoint et interdit à chacune des sociétés défenderesses d'imposer une restriction ou une condition dans un permis ou autre droit dérivés des brevets que l'une des parties défenderesses a accordés, qui (1) imposerait des limites de quantités ou de facturation ou (2) restreindrait les ventes à certains clients (sauf lorsque les ventes se limitent aux filiales, en vertu des permis existants, ou au plaignant) ou (3) restreindrait le prix auquel le matériel sous licence peut être vendu.

XVI

Afin de veiller à ce que les parties intéressées se conforment au présent jugement final, des représentants dûment autorisés du ministère de la Justice pourront, à la demande écrite du procureur général, ou du procureur général adjoint chargé de la Division antitrusts, et après avoir prévenu le siège social de l'une ou l'autre des sociétés défenderesses dans un délai raisonnable, (1) consulter durant les heures d'ouverture de ladite société tous les livres, les registres, les comptes, la correspondance, les mémorandums et autres dossiers et documents appartenant à la société icelle ou en sa possession à propos des questions traitées dans le présent jugement final et (2) à la convenance de ladite société et sans restriction ou immixtion de sa part, interroger les membres de son personnel de direction ou ses employés, qui pourront répondre en présence d'un avocat, en ce qui concerne ces questions, et à la demande des dites parties défenderesses soumettront de temps à autre des rapports écrits dans la mesure où cela s'imposera pour les obliger à se conformer au présent jugement final. Les représentants du ministère de la Justice ne divulgueront les renseignements obtenus de la manière prescrite dans le présent article à personne d'autre qu'un représentant dûment autorisé dudit ministère, sauf lors d'une

action judiciaire intentée par les États-Unis pour faire en sorte que l'on se conforme au présent jugement final, ou dans d'autres circonstances selon les prescriptions de la loi.

XVII

Il sera toujours loisible à l'une ou l'autre des parties visées par le présent jugement final de s'adresser à la cour icelle, n'importe quand, pour obtenir d'autres ordres et directives qui s'imposeraient ou conviendraient pour l'interprétation ou l'application du présent jugement final, ou la modification ou l'extinction de l'une des dispositions de ce jugement ou pour faire en sorte que les parties se conforment audit jugement ou pour toute sanction relative à des infractions. Après en avoir formulé la demande, le plaignant ne sera pas réputé avoir prouvé suffisamment un changement de circonstances garantissant la modification adéquate du présent jugement final s'il doit prouver après quoi l'élimination dans un grand nombre d'états, du règlement régissant les frais des services de communications publics.

Il sera toujours loisible au plaignant de demander n'importe quand à la cour icelle, sans pour cela prouver un changement de circonstances, des injonctions en vertu du présent jugement final:

a) demandant la vente, à des prix non préférentiels, de tout matériel téléphonique fabriqué par la *Western* ou ses filiales à des compagnies de téléphone indépendantes, ou interdisant ou limitant la vente de ce matériel à ces compagnies; et

b) demandant que tout matériel fabriqué par la *Western* ou ses filiales et qu'utilise AT&T ou une compagnie du réseau Bell qui assurent un service de communications public, autre que du matériel téléphonique, soit vendu à des prix non préférentiels à toute personne assurant licitement un tel service et leur faisant concurrence ou assurant un service de télégraphe, pour que cette personne l'emploie dans son entreprise; et

c) demandant que AT&T, ainsi que ses filiales, continuent à louer aux services publics assurant la transmission de télégrammes, à des conditions acceptables, les circuits que ces services requièrent aux fins d'exploitation, dans la mesure où ces circuits soient livrés au complet.

Date: 24 janvier 1956

THOMAS F. MEANEY,
Juge de district des États-Unis.

Nous approuvons par le présent acte le prononcé et l'application du jugement final précité:

Pour la partie civile:

STANLEY N. BARNES
EDWARD A. FOOTE
W. D. KILGORE, fils
RAYMOND DEL TUFO, fils

Avocats de la partie civile

Pour les sociétés défenderesses:

PITNEY, HARDIN & WARD
WALDRON M. WARD, l'un des associés.

Avocats des sociétés défenderesses

Pour la société défenderesse AMERICAN TELEPHONE AND TELEGRAPH COMPANY

HORACE P. MOULTON
vice-président et avocat général

Pour la société défenderesse WESTERN ELECTRIC COMPANY INCORPORATED

WALTER L. BROWN
vice-président et avocat général

Appendice A

Compagnie de téléphone Bell du Nevada

Compagnie de téléphone Bell de l'Illinois

Compagnie de téléphone Bell de l'Indiana

Compagnie de téléphone Bell du Michigan

New England Telephone and Telegraph Company

Compagnie de téléphone Bell du New Jersey

New York Telephone Company

Compagnie de téléphone Bell du Nord-Ouest

Compagnie de téléphone et de télégraphe Bell du Sud-Est

Compagnie de téléphone Bell du Sud-Ouest

Compagnie de téléphone Bell de Pennsylvanie

The Chesapeake and Potomac Telephone Company

The Chesapeake and Potomac Telephone Company of Maryland

The Chesapeake and Potomac Telephone Company of Virginia

The Chesapeake and Potomac Telephone Company of West Virginia

La Compagnie de téléphone Bell de Cincinnati et de la banlieue

The Diamond State Telephone Company

The Mountain States Telephone and Telegraph Company

La Compagnie de téléphone Bell de l'Ohio

The Pacific Telephone and Telegraph Company

The Southern New England Telephone Company

Wisconsin Telephone Company

CHAMBRE DES COMMUNES

Deuxième session de la vingt-septième législature

1967

COMITÉ PERMANENT

DES

TRANSPORTS ET COMMUNICATIONS

RAPPORT OFFICIEL DES PROCÈS-VERBAUX ET TÉMOIGNAGES

La présente édition contient les délibérations en français ou une traduction française de l'anglais.

Le public peut se procurer des exemplaires ou des séries complètes en s'abonnant auprès de l'Imprimeur de la Reine. Le prix varie selon le Comité.

Traduit au bureau de la Traduction générale, Secrétariat d'État.

Le greffier de la Chambre,
ALISTAIR FRASER.

SÉANCE DU MARDI 21 NOVEMBRE 1967

Loi concernant la Compagnie de Téléphone Bell du Canada.

TÉMOIN:

M. V. O. Marquez, président de la *Northern Electric Company*.

IMPRIMEUR DE LA REINE ET CONTRÔLEUR DE LA PAPETERIE
OTTAWA, 1967

RAPPORT OFFICIEL DES PROCÈS-VERBAUX ET TÉMOIGNAGES

La présente édition contient les délibérations en français ou une traduction française de l'anglais.

Le public peut se procurer des exemplaires ou des séries complètes en s'abonnant auprès de l'Imprimeur de la Reine. Le prix varie selon le Comité.

Traduit au bureau de la Traduction générale, Secrétariat d'État.

Le greffier de la Chambre,
ALISTAIR FRASER.

CHAMBRE DES COMMUNES

Deuxième session de la vingt-septième législature

1967

COMITÉ PERMANENT

DES

TRANSPORTS ET COMMUNICATIONS

Président: M. JOSEPH MACALUSO

PROCÈS-VERBAUX ET TÉMOIGNAGES

Fascicule 7

SÉANCE DU MARDI 21 NOVEMBRE 1967

Bill C-104,

Loi concernant la Compagnie de Téléphone Bell du Canada.

TÉMOIN:

M. V. O. Marquez, président de la *Northern Electric Company.*

ROGER DUHAMEL, M.S.R.C.
IMPRIMEUR DE LA REINE ET CONTRÔLEUR DE LA PAPETERIE
OTTAWA, 1967
27536—1

COMITÉ PERMANENT
DES
TRANSPORTS ET DES COMMUNICATIONS

Président: M. Joseph Macaluso

Vice-président: M. H. Pit Lessard

et Messieurs

Allmand	Horner (*Acadia*)	Orlikow
Andras	Howe (*Wellington-Huron*)	Pascoe
Bell (*Saint-Jean-Albert*)	Jamieson	Rideout Mme
Byrne	Leboe	Rock
Cantelon	McWilliam	Saltsman
Deachman	Nugent	Sherman
Émard	O'Keefe	Southam
		Stafford—(24).

(Quorum 13)

Le secrétaire du Comité,
R. V. Virr.

PROCÈS-VERBAUX

Le MARDI 21 novembre 1967.
(10)

Le Comité permanent des transports et des communications se réunit aujourd'hui à 9 h. 45 du matin, sous la présidence de M. Macaluso.

Présents: MM. Allmand, Bell (*Saint-Jean-Albert*), Byrne, Cantelon, Émard, Deachman, Horner (*Acadia*), Howe (*Wellington-Huron*), Lessard, Macaluso, McWilliam, Orlikow, Pascoe, Rock, Saltsman, Southam, Stafford—(17).

Autre député présent: M. Groos.

Aussi présent: Le président de la compagnie *Northern Electric*, M. V. O. Marquez.

Le Comité reprend l'étude du projet de loi C-104.

Le Président présente le président de la compagnie *Northern Electric*, qui comparaît à la demande du Comité. M. Marquez répond aux questions des membres au sujet de l'exploitation de la compagnie *Northern Electric*.

A 11 h. 50 du matin, la séance est suspendue pendant cinq minutes. A 12 h. 45 de l'après-midi, étant donné que les membres n'ont plus de questions à poser, le Comité s'ajourne jusqu'à nouvelle convocation du Président.

Le secrétaire du Comité,
R. V. Virr.

27536—1½

TÉMOIGNAGES

(Enregistrement électronique)

Le mardi 21 novembre 1967

• (9:45 a.m.)

Le président: Messieurs, nous commencerons par l'interrogatoire du président de la compagnie *Northern Electric,* M. Marquez, à la demande de membres qui tenaient à la présence d'un représentant de la compagnie *Northern Electric.* Il n'y a pas de mémoire, naturellement; il s'agit simplement de poser des questions. Je vais maintenant prendre en note les noms de ceux qui ont des questions à poser.

M. Bell (Saint-Jean-Albert): Je n'ai qu'une question à l'esprit et elle est de nature générale. Je voudrais en apprendre un peu au sujet de la réussite de la compagnie *Northern Electric* sur le marché international. Si je pose une telle question, c'est parce que la compagnie Bell a dit que les rapports de Bell et de *Northern* se justifient certainement, vu que *Northern* a pu gagner des marchés internationaux où elle n'aurait pu s'implanter sans ce réseau. Je ne demande cela que sur le plan général. Il se pourrait que j'aie une ou deux questions supplémentaires, mais c'est simplement pour faire inscrire ceci au procès-verbal.

M. V. O. Marquez (président de la Northern Electric Co. Ltd, Montréal): Monsieur Bell et messieurs, *Northern* s'est lancée sérieusement sur le marché international il y a cinq ans, non parce que nous croyions que c'était une idée à la mode, mais, à notre avis, pour des raisons de simple survie. Nous pouvions percevoir une tendance très évidente, qui avait pris forme dès après la guerre, vers une réduction des barrières douanières; si nous nous sentions impuissants devant une telle situation nous n'en pensions pas moins qu'il fallait apprendre à s'y adapter.

La question était de savoir si nous allions nous contenter de faire un travail sur le marché national et puis de nous réveiller un matin pour découvrir que les barrières douanières étaient abaissées et que nous étions en train de perdre notre marché au profit des concurrents étrangers, ou si nous allions sortir, pendant que nous étions encore en mesure de le faire, pour essayer d'acquérir quelque compétence dans le domaine international, ce que nous avons fait.

C'est un dur travail. Nous avons affaire à des concurrents vraiment habiles qui ont eu maintes et maintes années d'expérience dans ce domaine: la société L. M. Ericsson, de Suède, la société Siemens d'Allemagne, la IT&T, société établie aux États-Unis qui a toutefois des usines dans 49 pays, les Japonais, et bien d'autres. Nous avons commencé à faire un certain travail sur le marché américain et sur les marchés au large et nous avons eu, je crois, quelque succès. Nous avons vendu assez régulièrement certains produits sur le marché américain. Nous avons réussi à ouvrir d'autres marchés outre-mer. En ce moment, quelques marchés européens nous sont fermés, non à cause des tarifs mais à cause de la ligne de conduite nationale. Par exemple, les Postes britanniques ne permettent même pas à un concurrent étranger de soumissionner. Nous nous occupons encore de cette question, mais tels sont les faits. De même en France; dans la plupart des pays européens où les réseaux de communications appartiennent à l'État, on ne permet même pas à un concurrent étranger de soumissionner. Par conséquent, nous avons dû faire porter nos attaques, si vous voulez, sur les pays en voie de développement. Nous avons assez bien réussi en Amérique centrale, en Afrique, en Turquie, en Grèce et ailleurs. Malheureusement, dans un sens, certains de ces travaux sont, je crois de l'avis général, trop considérables. Nous préférerions de beaucoup avoir l'occasion de concourir de façon plus modeste et d'apprendre en chemin.

Malheureusement, nous n'avons pas le choix et, aussi étrange que cela paraisse, les pays en voie de développement, parce qu'ils ont peu d'argent, font les choses à une grande échelle. Si cela semble paradoxal, c'est simplement qu'ils ont à emprunter de l'argent à la Banque mondiale ou au pays fournisseur et on n'emprunte pas $50,000; on emprunte 5 millions de dollars ou 25 millions. Ceci crée des difficultés parce que l'enjeu est assez élevé.

Le fait de s'introduire dans un pays comme la Turquie, comme nous avons réussi à le faire, a pour effet de fermer la porte aux concurrents pour un bon moment, et personne n'envisage calmement cette sorte de situation. Par conséquent, le combat est assez dur. D'autre part, parce que les travaux sont très importants, le client met beaucoup de temps à se décider et cette situation crée une

difficulté qui n'est pas plus acceptable à nos concurrents qu'à nous-mêmes. Toutefois, en dépit de ces difficultés, nous avons accumulé un volume d'affaires qui s'est élevé de 7 ou 8 millions de dollars la première année à une somme approximative de 15 millions. En ce moment, nous avons pour environ 50 millions de dollars d'affaires internationales dans nos livres. Je ne veux pas dire que nous avons facturé tout cela cette année ni que nous facturerons la même somme l'an prochain, mais que nous avons actuellement des affaires qui nous engageront jusqu'en 1970 et qui se chiffrent à environ 50 millions de dollars et qui, évidemment, nous l'espérons, s'accroîtront, parce que ceci n'est pas le genre de situation de tout repos. Je pourrais ajouter, incidemment, que ce genre d'exercice, nous en sommes convaincus, est bon pour nous et bon pour le pays. Il accentue notre compétence technique et taxe fortement notre aptitude à réduire les prix. Il est relativement facile, quand on vit dans une économie protégé, de se laisser tromper par un sentiment de fausse sécurité et de croire qu'on est beaucoup mieux qu'on ne l'est en réalité. Ce n'est que lorsqu'on se lance dans la bagarre de la concurrence internationale qu'on découvre qu'on n'est pas toujours aussi fort qu'on le croyait; mais si on a le genre de confiance que nous avons été capables d'acquérir, surtout en raison de notre association avec Bell durant les 80 dernières années, alors on a une base sur laquelle construire. J'oserais dire que, durant les cinq dernières années, nous sommes devenus ce que nos concurrents considèrent comme un adversaire de taille. Nous n'étions rien sur le marché international, il y a cinq ans, et nos concurrents nous observent de près aujourd'hui.

• (9:50 a.m.)

M. Bell (Saint-Jean-Albert): Quels seraient vos principaux concurrents, par exemple, en Afrique?

M. Marquez: Les concurrents, monsieur Bell, sont généralement les mêmes où que vous alliez dans le monde. C'est surtout la compagnie L. M. Ericsson de la Suède, qui est une société très compétente. Nous considérons la Suède comme un petit pays. Elle compte sept millions d'habitants. Nous parlons du Canada comme d'un petit pays, mais la Suède, avec sept millions d'habitants, a accompli un travail remarquable dans le perfectionnement de la compétence et de l'habileté professionnelle. Nos concurrents comprennent la société L. M. Ericsson, la société Siemens de l'Allemagne, la IT&T qui est une compagnie établie aux États-Unis mais qui possède des usines dans maintes et maintes parties du monde—49 endroits ou à peu près. Ils comprennent un grand nombre de filiales anglaises. *Standard Telephone and Cables,* par exemple, est une filiale de IT&T mais elle a des filiales ailleurs. Les Japonais sont des concurrents et, de temps à autre, d'autres sociétés, d'après la nature du produit. Il y a la société Plessis de Grande-Bretagne et la société *British General Electric,* selon le produit, mais ce sont les principaux que j'ai nommés.

M. Bell (Saint-Jean-Albert): Pensez-vous qu'il pourrait y avoir en pratique une séparation entre vos activités nationales et vos activités internationales comme d'autres l'ont suggéré de temps à autre en ce qui concerne la question des cartels en général?

M. Marquez: Vous parlez maintenant de la question qui a été soulevée de temps à autre, à savoir si la loi sur les coalitions nous gêne dans nos activités à l'étranger.

M. Bell (Saint-Jean-Albert): Eh bien, oui. Je ne vous accuse d'aucune infraction à la Loi relative aux enquêtes sur les coalitions. Je ne fais que dire ce que plusieurs disent depuis des années soit que si nous devons appliquer strictement la loi au Canada relativement au commerce national, il pourrait être avantageux de permettre à des sociétés de s'unir pour s'emparer des marchés internationaux. D'autres ont proposé ici (les représentants de l'*Industrial Wire & Cable Co. Limited,* mais je ne sais pas exactement en quels termes) qu'ils ne seraient peut-être pas malheureux s'il y avait quelque moyen semblable à celui qui existe aux États-Unis où l'on pouvait conserver tout le caractère compétitif du marché intérieur, mais qu'ils pourraient permettre ou approuver un arrangement quelconque pour les marchés internationaux. Je me demande simplement si vous croyez que la chose pourrait se faire en pratique dans votre commerce?

M. Marquez: Je pense que j'accepte la prémisse générale selon laquelle il est très difficile de fixer un ensemble de règles destinées au marché national et un autre à appliquer sur le marché international, mais pour parler précisément, en ce qui concerne *Northern Electric,* je dois dire que jusqu'à présent nous n'avons pas été gênés par la loi sur les coalitions intérieures, loi que nous respectons. Nous n'avons certainement pas eu jusqu'à maintenant l'occasion de sentir que nous aurions pu mieux agir qu'à l'heure actuelle, faute d'avoir pu le faire à cause de la loi sur les coalitions. Mais je peux concevoir facilement que dans certains genres de commerce, par exemple dans la vente d'un produit de base comme le cuivre où il est question de prix mondiaux, il est très difficile

de penser qu'il pourrait exister une situation en vertu de laquelle on permet de s'entendre sur les prix pour le marché international, sans pouvoir en faire autant sur le marché national.

M. Howe (Wellington-Huron): Monsieur le président, pourrais-je poser une question supplémentaire pour plus de clarté seulement? Lorsque vous avez parlé de la concurrence que vous avez sur les marchés internationaux, vous avez mentionné surtout les compagnies internationales étrangères au Canada; une des compagnies telles que l'*Industrial Wire & Cable Co. Limited* et *Phillips Electrical Company Limited* et *Canada Wire & Cable Co. Limited*, est-elle en concurrence avec vous dans ce domaine international?

M. Marquez: En premier lieu, monsieur Howe, *Industrial Wire*, comme elle l'a souligné, je crois, n'est pas dans le domaine des câbles de communication. Elle fabrique des câbles qui ne servent pas aux communications, des câbles à basse tension, des fils de construction et des choses de ce genre. Nos initiatives, dans le domaine international, se limitent surtout aux produits de communication et ainsi nous ne nous trouvons pas en concurrence outre-mer, jusqu'ici en tous cas, avec l'*Industrial Wire*. En ce qui concerne la *Canada Wire*, c'est un très gros manufacturier de câble dans le domaine des câbles ne servant pas aux communications et un manufacturier relativement modeste dans le domaine des communications. Nous sommes une sorte d'image renversée de la *Canada Wire*. Nous avons une certaine envergure dans le domaine des câbles de communication et nous occupons une place relativement assez modestes (il peut vous intéresser d'apprendre que nous ne sommes pas supérieurs à l'*Industrial Wire*—dans le domaine du câble ne servant pas aux communications) peu importe notre apparence. Et par conséquent, toutes nos activités dans le domaine international se sont limitées surtout aux câbles de communication, et nous n'avons pas eu jusqu'ici l'occasion de rencontrer soit l'*Industrial Wire* soit la *Canada Wire* dans ce domaine particulier. Nous nous sommes trouvés en concurrence une fois avec Phillips. Nous étions en train de soumissionner à propos d'un contrat en Afrique et nous étions dans un consortium dans lequel il y avait un ou deux autres fournisseurs ailleurs dans le monde et nous fournissions le câble et Phillips était dans un autre consortium dans lequel il fournissait le câble et il a obtenu le contrat.

M. Howe (Wellington-Huron): A propos, monsieur le président, je me demande si le témoin voudrait nous dire ceci. Dans votre secteur de recherche et de production, avez-vous réalisé des produits qui sont uniques au monde et que vous avez été les premiers à lancer? Au sujet desquels vous pouvez dire dans cette concurrence: «Nous avons quelque chose qui fera mieux l'affaire grâce à notre travail de recherche dans ce domaine particulier»?

M. Marquez: Oui, monsieur Howe, nous en avons sûrement, et nous espérons en avoir beaucoup plus à l'avenir. Nous avons un amplificateur paramétrique, par exemple, qui fut un des premiers produits que nous avons perfectionné dans nos laboratoires de recherche et de perfectionnement et dont l'usage est répandu dans le monde entier. Nous avons perfectionné un petit central de commutation «crossbar» qui répond à un besoin particulier au Canada. Aux États-Unis, on n'a vu aucune raison de répondre à ce besoin particulier et ce système-là a été adopté immédiatement au Canada et ailleurs. Nous avons un nouveau type de système de commutation qui vient tout juste d'être mis au point et qui nous permet de prendre une forte avance outre-mer parce que nous offrons un produit introuvable ailleurs.

M. Howe (Wellington-Huron): Merci, monsieur le président.

M. Pascoe: Puis-je poser une question supplémentaire, monsieur le président?

Le président: Pas une supplémentaire, monsieur Pascoe, M. Bell a fini. Vous venez immédiatement après lui.

M. Pascoe: C'est dans la même veine. Dans le rapport de la *Northern Electric* pour 1966, à la page 3, on peut lire que

> des produits portant la marque de *Northern Electric* sont exportés dans plusieurs pays.

Ce câble de téléphone est expédié en Thaïlande. En voilà l'illustration. Devez-vous leur expédier des produits spéciaux, ou sont-ce des produits uniformes, que vous manufacturez de toute façon, qui sont envoyés vers ces pays?

M. Marquez: Monsieur Pascoe, cela varie. Parfois nous pouvons fournir des produits normalisés mais je dirais que le plus souvent nous devons nous conformer aux devis particuliers du pays où nous expédions.

M. Pascoe: Je n'ai qu'une seule autre question à ce sujet. Vous avez dit «ce câble de téléphone». Est-ce que la plupart des produits que vous envoyez outre-mer sont de l'équipement téléphonique?

M. Marquez: Presque tout ce que nous expédions outre-mer est du domaine des communications.

M. Pascoe: Pas particulièrement du téléphone, cependant.

M. Marquez: J'essaie simplement de penser à l'image qu'il crée. L'abonné pense au système téléphonique comme au téléphone qu'il utilise. Il y a toutes sortes de choses évidemment derrière cela. Il y a des systèmes complexes de commutation. Il y a des systèmes complexes de transmission, des micro-ondes et, dans les temps modernes, des satellites. Il y a l'installation extérieure, le câble, des bobines de charge et une variété d'autres choses; et, naturellement, il y a l'appareil-poste qui est le dispositif que l'abonné lui-même utilise. Mais à tout prendre nos efforts dans le domaine international ont été jusqu'ici—je ne dirais pas limités mais disons que notre plus grand succès a été remporté dans les produits de communication.

M. Pascoe: Et la plupart dont uniformes. Dans des cas particuliers vous devez manufacturer des produits spéciaux.

M. Marquez: Je dirais le contraire. En de rares occasions le produit normal peut être vendu. Dans la plupart des cas, le produit doit être conçu de nouveau ou modifié ou changé d'une manière ou de l'autre pour satisfaire aux besoins locaux parce que—laissez-moi m'étendre sur ce sujet—lorsque nous vendons un produit de communication aux États-Unis, il est probable qu'il sera de même nature que celui que nous vendons au Canada, bien que si nous parlons d'un système de commutation, aucun système de commutation n'est semblable à un autre. Chacun est fait sur commande. Il doit être conçu pour satisfaire aux besoins particuliers du client. Dès que nous nous éloignons des États-Unis, nous trouvons un monde qui a été exposé aux influences techniques européennes beaucoup plus qu'aux influences techniques américaines et, par conséquent, une bonne part de conception, d'adaptation ou de modification est nécessaire afin de répondre aux exigences du client.

M. Pascoe: Je n'ai qu'une autre question, que j'ai déjà posée à l'*Industrial Wire & Cable*. Que voyez-vous dans les dispositions prises par l'intermédiaire du GATT? Voyez-vous des occasions ou une concurrence plus rude?

• (10:00 a.m.)

M. Marquez: Je préfère vous répondre de cette façon, monsieur Pascoe; nous voyons une situation à laquelle nous devons nous adapter. Il ne s'agit pas de savoir si nous l'aimons ou non. Le monde ne s'adaptera pas à nos désirs; nous devons nous adapter à ses exigences. Cette constatation nous porte à adopter l'attitude suivante. Nous nous disons que si la situation va évoluer de cette façon, comment pouvons-nous le mieux y faire face? De ce point de vue, nous considérons cette situation comme une occasion. Il est tout à fait évident que la baisse des tarifs douaniers s'accompagne de problèmes. Nous devons chercher à tirer le meilleur parti possible des occasions que cette mesure nous offre et à en minimiser les désavantages, si vous voulez.

M. Pascoe: Lorsque vous dites que nous devons nous adapter à cette situation, voulez-vous dire abaisser les frais de production?

M. Marquez: C'est cela. Abaisser les frais de production, acquérir une plus grande compétence technique et l'aptitude à produire des objets dont la conception convienne davantage aux besoins de nos clients, objets que nos concurrents fabriquent peut-être.

M. Pascoe: Je vous remercie.

Le président: Monsieur Southam.

M. Southam: Monsieur le président, dans la même suite d'idée, je suis fort intéressé par les renseignements de notre témoin au sujet de leur entrée dans le domaine international c'est-à-dire sur la scène mondial. Au cours des derniers mois, on a laissé entendre que le Canada accuse un retard de 30 p. 100 quant à la productivité, si l'on en juge par les chiffres qui ont été cités ici et là. C'est un retard considérable. Naturellement, vous qui vous lancez sur les marchés internationaux, vous avez dû prendre en considération ce problème. Comme vous l'avez expliqué, en raison de la protection tarifaire et d'autres facteurs, nos industriels ont pratiqué le laisser-faire mais ce retard de 30 p. 100 existe-t-il vraiment dans votre secteur particulier? Que faites-vous pour l'éliminer? Consacrez-vous plus d'argent à la recherche afin de pouvoir fabriquer grâce à l'esprit de création et d'ingéniosité des Canadiens, le genre de produits qui pourront concurrencer de façon satisfaisante les produits étrangers sur les marchés mondiaux? De quelle façon abordez-vous ce problème?

M. Marquez: En premier lieu, monsieur Southam, vous vous rendez compte que cette affirmation courante que le Conseil d'orientation économique a reprise, veut dire que la productivité au Canada est de 25 à 30 p. 100 plus faible que celle des États-Unis. Comme dans le cas de toutes les moyennes, c'est un pourcentage de retard qu'on ne retrouve peut-être pas dans aucun secteur particulier. Un de mes amis à la *Northern* avait l'habitude de conter l'histoire d'un ingénieur qui s'est noyé en tentant de traverser à gué une rivière dont la profondeur moyenne était de quatre pieds!

Je pense que dans bien des cas, nous sommes considérablement au-dessus de la moyenne. Nous ne sommes jamais aussi bons que nous croyons ou pourrions l'être. Mais une chose est certaine: nous vendons a profit des produits aux États-Unis, et ce mal-

gré un tarif douanier de 17.5 p. 100. De toute évidence, dans ces cas, notre productivité, pour une raison ou une autre, est plus grande que celle de nos concurrents aux États-Unis.

Le président: Quel pourcentage de votre chiffre d'affaires transigez-vous aux États-Unis, monsieur Marquez?

M. Marquez: C'est un très petit pourcentage à l'heure actuelle. Notre production manufacturière totale s'établit aux environs de $300 millions, tandis que nos ventes aux États-Unis atteignent approximativement $7 ou $8 milllions.

M. Southam: Fondamentalement, à quel pourcentage de votre production brute, s'élèvent vos dépenses aux fins de recherche et de mise au point de techniques et autres, pour ce qui est de votre compagnie?

M. Marquez: Plus que nous ne pouvons nous permettre de dépenser à l'heure actuelle, monsieur Southam. L'an dernier, nous avons dépensé,...je crois que le rapport annuel a mentionné quelque chose comme 22.6 millions de dollars consacré à la recherche et à la mise au point de nouvelles techniques et autres. Cette année, le chiffre correspondant se rapproche davantage de 26 millions. C'est un très lourd fardeau à porter. Au cours des dix dernières années, par suite du jugement d'expédient (Consent Decree) dont a parlé la compagnie *Industrial Wire*, nous avons vu la transformation radicale de nos anciens rapports avec la société *Western Electric*. Nous avons maintenant facilement accès, et à peu de frais, aux connaissances technologiques de cette compagnie. La *Northern Electric* est maintenant dans la situation où toute autre compagnie de tout autre pays peut maintenant obtenir de la *Western Electric* les renseignements technologiques que nous en avons obtenus.

M. Southam: Lorsque vous affirmez que vous consacrez plus à la recherche que vous n'en avez les moyens à l'heure actuelle, je suppose que vous agissez ainsi pour tenter de rattraper votre retard?

M. Marquez: C'est cela. Nous devions gagner de l'assurance.

M. Southam: Je suppose aussi que vous envisagiez sur le plan économique d'amortir ces dépenses au cours des dix ou quinze prochaines années, de façon à pouvoir en récolter graduellement les bénéfices?

M. Marquez: Oui, c'est cela. Malheureusement vous ne pouvez transformer la recherche en capital. Vous devez l'amortir. Par conséquent cela représente à court terme une fuite considérable d'argent qui se reflète sur les progrès financiers de la compagnie. Nous avons dû démarrer à zéro, si vous voulez, d'un état de quasi complète dépendance envers la technologie étrangère et édifier notre propre réputation. Mais je voudrais être bien clair sur ce point. A mon avis, certainement pas dans le domaine des communications, aucune compagnie canadienne ne peut aspirer à une complète indépendance en matière de technologie. Ce domaine est trop vaste. Le problème est de savoir choisir, de consacrer nos efforts et nos ressources à ces secteurs qui présentent des possibilités exceptionnelles et ne sont pas disponibles ailleurs. Nous cherchons à régler des problèmes que les autres compagnies n'ont pas solutionnés sur notre marché domestique et sur les autres marchés que nous tenterons de conquérir.

M. Southam: Ce que vous dites, en d'autres termes, c'est que, sur le plan international, vous ne pouvez être propre à tout et propre à rien; vous devez choisir et vous spécialiser et ce fait doit être reconnu sur les marchés mondiaux.

M. Marquez: C'est cela.

M. Southam: Vous avez mentionné que vous devez vous lancer sur le marché international pour survivre. Je pense que votre problème est commun à de nombreuses autres industries canadiennes. C'est là un problème dont nous devons nous préoccuper au Canada, pour ce qui est des industries secondaires et primaires.

M. Marquez: Oui, monsieur.

M. Southam: Merci, monsieur le président.

Le président: Monsieur Cantelon.

M. Cantelon: Je remarque que vous vendez à l'étranger. Je me demande si vos affaires sur ces marchés sont freinées par le fait que le Canada ne se sert pas du système métrique qu'utilisent presque tous les autres pays du monde à l'exception de la Grande-Bretagne et des États-Unis.

M. Marquez: Oui et non, monsieur Cantelon. Je pense que ce serait probablement plus économique de nous servir du système métrique. Beaucoup de nos concurrents l'utilisent. Naturellement, la Grande-Bretagne ne s'en sert pas encore. Les Britanniques ont été de si grands commerçants de par le monde que la plupart de ces pays du monde qui se sont accoutumés au système métrique sont encore familiers dans une certaine mesure avec le système britannique de pieds, livre et seconde que nous utilisons. Le problème de conversion au système métrique est très complexe. Ce n'est pas aussi simple que de dire que vous prenez vos dimensions en pouces et que vous les convertissez en leur équivalent métrique. Cela signifie que lorsque vous utilisez des matières premières, vous vous servirez de matières premières qui ont été débitées selon des mesures métriques plutôt que selon leurs dimensions au pouce. Dans tout le pays, vous devez remonter aux gens qui produisent les matières premières selon le sys-

tème métrique. Mais, pour répondre à votre question, on peut dire que, règle générale, cela ne présente pas de sérieux inconvénients, même si cela nous a coûté sans doute plus cher que si nous avions adopté le système métrique.

M. Cantelon: Cette question m'intéresse beaucoup, car il me semble que c'est le système de l'avenir. Je me demande combien de temps s'écoulera avant que le Canada ne l'adopte. Évidemment, vous ne vendez pas selon les normes du système métrique, vous vendez selon le système canadien de mesures?

M. Marquez: Oui, monsieur.

M. Cantelon: Je ne fais pas erreur sur ce point?

M. Marquez: Vous avez raison.

M. Cantelon: Je vous remercie.

Le président: Avant que vous laissiez ce sujet, monsieur Marquez, puis-je vous demander quels sont les concurrents de *Northern Electric* quant à vos principaux produits, sur le marché domestique et dans le domaine des exportations? Vous pourriez peut-être commencer par nous dire quels sont vos principaux produits manufacturés pour ensuite parler des concurrents.

• (10:10 a.m.)

M. Marquez: Naturellement, nos principaux produits forment une vaste coupe transversale de ces produits dont on se sert dans le domaine des communications. Nous fabriquons du matériel de commutation qui est au cœur de tout système de communications. C'est le dispositif que vous ne voyez pas, qui vous permet de prendre le téléphone à Ottawa de composer le numéro de quelqu'un à San Francisco et de parler directement avec lui. Les appareils de commutation constituent un réseau très complexe qui fonctionne presque instantanément et qui devient de plus en plus complexe. Il y a le matériel de transmission qui sert à franchir des distances pas mal grandes. Le réseau micro-ondes est le système courant de nos jours, mais nous verrons probablement les satellites servir à cette fin à une plus grande échelle dans l'avenir. Il y a aussi ce que nous appelons les implantations extérieures: les cables, les têtes de cable, les bobines de charge, une grande variété de pièces qui servent à soutenir le système, on peut dire, pour les fins de raccordement. Ensuite, il y a, il va sans dire, l'appareillage du poste d'appel, ce qui est le matériel de l'abonné. Ce peut être un téléphone ordinaire, un ensemble à clés, un téléphone commercial, un standard téléphonique ou quelque dispositif de mise en branle qui lance le signal sur le circuit.

Nos principaux concurrents au Canada dans ce domaine (mettons les câbles de côté pour le moment) sont *Automatic Electric (Canada Ltd.)*, *IT. & T.* qui ont établi un certain nombre d'usines au Canada; la compagnie *L.M. Ericsson*; un bon nombre de compagnies britanniques qui établissent des bureaux ici et vendent des appareils, dans le domaine des transmissions en particulier. Je parlais ici des appareils de commutation. Dans le domaine des transmissions, voici de nombreuses autres compagnies, telles que *Collins Radio* et *Lenkert*. Je ne puis me rappeler le nom de toutes. Il y a une douzaine de compagnies qui offrent des systèmes micro-ondes d'un type ou d'un autre. Il y a RCA, par exemple, une compagnie très considérable.

Dans le domaine des câbles, naturellement, il y a une douzaine de fabricants de câbles, qui ne sont pas tous dans le domaine des câbles de communication. *Phillips* et *Canada Wire* fabriquent des câbles de communication. Nous affrontons aussi la concurrence, il va sans dire, des compagnies d'outre-mer dans le domaine des câbles de communication.

Le président: Monsieur Marquez, exportez-vous des câbles?

M. Marquez: Oui, nous exportons des câbles.

Le président: Qui seraient vos concurrents internationaux?

M. Marquez: Les fabricants japonais, *BICC, L. M. Ericsson, Standard Telephone and Cable*. Il y en a un bon nombre Je vous demande pardon, monsieur Rock?

M. Rock: *Industrial Wire and Cable*?

M. Marquez: Pas dans le domaine du câble de communication, monsieur Rock. Cette compagnie est hors du secteur de communication. Ils fabriquent des fils pour les immeubles, comme nous, et des câbles électriques de faible voltage, comme nous. A ce stade-ci, il serait peut-être intéressant de faire observer, comme je l'ai dit, tantôt, qu'il convient d'expliquer avec plus de soin la remarque faite devant le Comité, il y a une semaine; on avait alors affirmé que la compagnie *Industrial Wire* avait 5 p. 100 du marché et que notre compagnie détenait une très forte portion du marché.

Le président: Monsieur Rock, vous pourrez aborder cette question lorsque vous commencerez votre interrogatoire. Je désire que le Comité en finisse avec les questions supplémentaires sur les exportations. Comment se comparent les exportations de la *Northern Electric* avec celles de chacun de ses concurrents? Le savez-vous?

M. Marquez: Je ne saurais dire.

Le président: Vous avez dû faire quelques recherches à ce sujet.

M. Marquez: Je peux vous dire que la compagnie *L. M. Ericsson* de Suède, par exemple, dépend des exportations dans une proportion de 80 p. 100 probablement. A l'heure actuelle, les exportations représentent peut-être 6, 7 ou 8 p. 100 de notre chiffre de ventes.

Le président: Six à huit p. 100, pour le même secteur...

M. Deachman: Six à huit p. 100?

Le président: Sept ou huit p. 100.

M. Marquez: C'est un pourcentage bien faible.

Le président: Quelle protection tarifaire le Canada accorde-t-il à chacune des séries de produits de la *Northern Electric* et importez-vous quelque produit? Je m'intéresse, pour le moment, à la protection tarifaire que le gouvernement peut accorder aux principales séries de vos produits.

M. Marquez: Les produits et les câbles de communication jouissent d'un tarif de protection de 20 p. 100, monsieur Macaluso. Ce tarif varie un peu, mais 20 p. 100 est un chiffre valable, juste.

Le président: Et les produits de télécommunication?

M. Marquez: Et les câbles.

Le président: Cette protection tarifaire est accordée à tous vos concurrents domestiques, n'est-ce-pas?

M. Marquez: C'est cela. C'est le tarif canadien.

Le président: Est-ce que vous importez des pièces pour fabriquer vos produits?

M. Marquez: Nos produits manufacturés sont faits au Canada dans une proportion de 96 p. 100, soit par nous-mêmes, soit par plusieurs milliers de sous-traitants qui fabriquent pour nous.

Le président: Les 4 p. 100 qui restent viennent d'où?

M. Marquez: Il y a certains produits que nous ne pouvons obtenir au Canada. Par exemple, jusqu'à une date relativement récente, aucun manufacturier canadien ne pouvait fabriquer du ruban de papier selon nos spécifications et nous devions obtenir ce produit aux États-Unis. Il s'agit d'un produit dont nous nous servons pour fabriquer des câbles téléphoniques dont les fils individuels sont isolés par du ruban de papier.

Le président: Bénéficiez-vous de la protection tarifaire si vous ne pouvez trouver un manufacturier canadien pour fabriquer un produit?

M. Marquez: Je ne suis pas sûr de comprendre ce que vous voulez dire. Qu'il y ait protection tarifaire ou non, aucun manufacturier canadien n'a trouvé que la demande au Canada était suffisante pour justifier qu'il s'outille afin de le fabriquer.

Le président: A-t-on fait des concessions tarifaires en raison de ce problème?

M. Marquez: Non. Toutefois, je peux poursuivre et vous dire que nous ne recourons plus au ruban de papier importé pour faire ces câbles. Nous avons changé la conception de nos câbles de communication et nous les isolons maintenant avec de la pâte à papier que nous achetons au Canada.

Le président: Je vous remercie, monsieur Marquez. Monsieur Rock, vous pouvez maintenant revenir a *Industrial Wire and Cable*

M. Rock: Oui. Monsieur Marquez, j'aimerais que vous poursuiviez sur ce sujet.

M. Marquez: J'allais faire remarquer, monsieur Rock, que si vous cherchez vraiment à faire une comparaison vous devez jeter un coup d'œil sur les secteurs où deux compagnies se font concurrence. Notre compagnie est très considérable dans le domaine des communications, selon l'échelle des sociétés canadiennes; elle est tout à fait petite dans le secteur du câble qui ne sert pas aux communications. En ce qui a trait à ces produits qui sont concurrentiels avec ceux de *Industrial Wire and Cable*, nous obtenons approximativement la même part du marché qu'eux, soit environ 14 p. 100.

M. Rock: A la page 17 du mémoire de l'*Industrial Wire & Cable Company*, cette société déclare:

> Les principaux produits fabriqués pour les opérations de fourniture de la Northern sont des fils et câbles qui sont souvent évalués à des prix sous leur coût de revient dans ses larges soumissions.

Votre compagnie a-t-elle recours à la pratique des ventes à perte comme le déclare M. Zimmerman dans son mémoire?

M. Marquez: Je peux seulement supposer, monsieur Rock, que M. Zimmerman a été mal informé au sujet de cette pratique. Nous vendons les fils que nous fabriquons, tels que les fils de construction, aux entrepreneurs. Un entrepreneur qui cherche a obtenir un contrat pour la construction d'un édifice commercial ou industriel doit acheter beaucoup de matériaux à cette fin, tels que les luminaires, les canalisations, les boîtes de jonction et autres. Vous savez, ces milliers de pièces électriques qui entrent dans la fabrication d'un produit. Lorsque nous présentons une offre pour un de ces projets, à titre de distributeur, nous ne pouvons faire une offre portant sur un groupe de produits. Nous devons faire une offre individuelle d'un prix individuel pour chaque produit. Si nous étions assez insensés pour faire une offre portant sur du fil comme article de vente à perte nous obtiendrions une adjudication pour ce produit et seulement ce produit. L'acheteur

obtiendrait le fil de nous et achèterait tous les autres produits d'autres compagnies. Comme la chose est normale, il cherche à savoir qui lui fait le meilleur prix pour les luminaires, qui lui fait le meilleur prix pour le fil et qui lui fait le meilleur prix pour les canadisations. C'est de cette façon qu'il travaille.

M. Rock: Réalisez-vous des bénéfices dans toutes vos transactions qui ne sont pas effectuées avec la compagnie *Bell*?

M. Marquez: Oui, en effet, nous réalisons des gains dans ces transactions.

M. Rock: J'avais en quelque sorte conservé l'impression que *Bell* subventionnait *Northern* d'une certaine façon. Du moins, le mémoire m'a donné l'impression que la compagnie *Bell* subventionnait *Northern* et que *Northern* avait une exploitation assez souvent déficitaire à l'extérieur de ces transactions avec *Bell*.

M. Marquez: Monsieur Rock, je puis m'appuyer sur une certaine expérience personnelle pour vous parler de ce sujet. En effet, pendant bon nombre d'années j'ai eu à m'occuper de ce que *Northern* avait l'habitude d'appeler sa Division des ventes, qui avait été établie pour transiger avec les clients autres que *Bell* sur le marché intérieur du Canada. De fait de 1957 à 1962, j'ai été gérant général de cette division. Je n'avais pas du tout à m'occuper de la détermination des prix des produits vendus à Bell. J'avais à atteindre des objectifs pas mal élevés de rendement du capital. De fait, la *Northern* a eu pour pratique interne pendant de nombreuses années, de faire l'examen annuel de sa rentabilité relative, exprimée en rendement du capital dans ses affaires avec Bell et avec ses autres clients. J'ai rafraîchi ma mémoire sur ces chiffres avant de venir ici. Prenons la période de vingt ans qui a commencé en 1947; au cours de douze de ces vingt années, il nous a été possible d'obtenir un meilleur rendement du capital dans nos affaires avec les autres clients que dans celles faites avec *Bell*. Pendant cinq années, le rendement de ces deux secteurs a été à peu près le même, tandis qu'au cours de trois années, le rendement de nos affaires avec les autres clients a été plus faible que celui des transactions avec *Bell*. Ce n'était pas un mauvais rendement, mais il était quelque peu plus faible que le rendement des transactions avec les autres clients que Bell; de ce point de vue, nous estimions que nous n'avions pas atteint notre objectif.

M. Émard: Puis-je poser une question?

Le président: Eh bien, monsieur Émard, votre nom est inscrit plus bas sur la liste. Laissez M. Rock terminer, je vous en prie.

M. Rock: Monsieur Marquez, serait-il désirable d'étendre les avantages du plan d'achat d'actions de la Bell aux employés de la *Northern Electric*?

M. Marquez: Oui, bien sûr, du point de vue des employés de *Northern Electric*. Depuis de nombreuses années, ils adressent des représentations à la direction de la compagnie pour que cela se fasse. En fait, la compagnie de téléphone a adressé les mêmes représentations au conseil d'administration et jusqu'ici elles sont restées sans effet. Nous ne pouvons toujours pas acheter d'actions de Bell ailleurs que sur le marché libre, comme n'importe qui d'autre peut le faire.

M. Rock: Estimez-vous que le présent Comité devrait, d'une manière ou d'une autre, modifier ce projet de loi pour que les employés de *Northern* aient les mêmes avantages que les employés de la compagnie de Téléphone Bell?

M. Marquez: A mon avis, monsieur Rock, c'est au Comité d'en décider. Si vous me demandez si les employés de *Northern Electric* apprécieraient de pouvoir acheter des actions Bell selon des conditions identiques à celles des employés de Bell, je vous répondrai sans hésitation que oui.

• (10:20 a.m.)

M. Byrne: Vous avez attiré mon attention lorsque vous avez déclaré que vous étiez incapables de faire des offres de matériel à l'une quelconque des industries des communications lorsqu'elles appartiennent à l'État. Est-ce exact?

M. Marquez: Tel est bien le cas.

M. Byrne: Avez-vous réellement fait des représentations à l'organisation du téléphone ou aux Postes britanniques?

M. Marquez: Nous l'avons fait et nous sommes en train de le faire, monsieur Byrne. Nous n'avons pas abandonné. Nous travaillons avec acharnement à cette question car les circonstances actuelles sont telles que le genre de choses que nous avons à offrir prennent un intérêt de plus en plus grand pour les Postes britanniques. Vous savez, ou ne savez pas, que les Britanniques sont en train de dissocier le service postal du réseau téléphonique. Ils sont entrain de créer deux sociétés de la Couronne qui fonctionneront parallèlement au lieu d'être étroitement liées comme avant. Il semble que les exigences, les besoins du réseau téléphonique recevront une attention un tant soit peu plus grande car ce n'est un secret pour personne, évidemment, que les réseaux de communications téléphoniques en dehors de l'Amérique du Nord, ne sont pas, pour m'exprimer avec modération, tout à fait au même niveau que les nôtres.

M. Byrne: La situation est-elle la même en France?

M. Marquez: Oui.

M. Byrne: En France, l'État est-il propriétaire du réseau de communications téléphoniques?

M. Marquez: Oui. Les P. et T. français.

M. Byrne: Je remarque que le mémoire de Bell comporte un tableau à la page 20. Ce tableau représente les heures de travail requises dans les divers pays pour assurer un service téléphonique mensuel. Au Canada, en Ontario et au Québec, c'est 2.10 heures. A Londres, 4.56 heures. A Paris, 15.84 heures. Pouvez-vous nous expliquer la raison d'une différence aussi manifeste? Est-ce une question d'efficacité?

M. Marquez: Cela n'est pas facile à expliquer. Dans les pays autres que les pays d'Amérique du Nord les points de vue sur les communications sont très différents de ceux d'ici. En Amérique du Nord, la politique générale des compagnies d'exploitation du téléphone vis-à-vis du client est la suivante: utilisez davantage le téléphone. Dans la plupart des autres pays on met généralement l'accent sur: utilisez moins le téléphone; le réseau est déjà surchargé.

M. Byrne: Cela voudrait-il dire qu'il n'est pas efficace d'utiliser le téléphone? S'il est suchargé, le service est inexistant.

M. Marquez: C'est exact. Le service est inexistant. Le service n'est pas satisfaisant.

M. Byrne: Qui vient en premier?

M. Marquez: Eh bien, nous avons là une de ces situations de la poule et de l'œuf. Plus le service que vous offrez au client est satisfaisant plus il exige un service satisfaisant et plus il a tendance à utiliser le service. Nous considérons le Canada et l'Amérique du Nord comme des pays où la densité du réseau téléphonique est forte (c'est-à-dire le nombre de téléphones pour cent personnes) mais nous négligeons parfois le fait que l'usage du téléphone est très important lui aussi. C'est-à-dire que l'usage que chaque abonné fait de son téléphone est bien supérieur à celui pratiqué dans les autres pays. Les gens utilisent plus souvent la poste pour la simple raison qu'ils ont généralement d'excellents services postaux à leur disposition et des réseaux téléphoniques médiocres.

M. Byrne: Quel genre de réponse recevez-vous de la part des organisations dont l'État est propriétaire lorsque vous faites une demande de contrat?

M. Marquez: Je peux parler de la Grande-Bretagne en particulier. Nous provoquons un grand intérêt au sein des services techniques...

M. Byrne: Mais de la part des politiciens?

M. Marquez: ...Puis quelque part en haut de la filière cet intérêt meurt.

M. Byrne: Est-ce que la *L. M. Ericson* suédois appartient à l'État?

M. Marquez: Non, monsieur, il ne lui appartient pas.

M. Byrne: C'est l'un des réseaux les plus efficaces.

M. Marquez: Oui. Il représente l'un de nos concurrents le plus sérieux. C'est une compagnie très compétente à laquelle la Compagnie de Téléphone Bell vient d'acheter pour des millions de dollars de matériel.

[*Français*]

M. Émard: Monsieur le président, j'aimerais poser une question supplémentaire à celle que M. Rock a posée tout à l'heure. Je ne sais pas si j'ai bien compris, mais d'après moi, M. Marquez aurait dit que les profits réalisés en dehors de la Compagnie de Téléphone Bell du Canada en certaines occasions étaient inférieurs à ceux qui ont été réalisés par la Compagnie Bell Canada. Comment pouvez-vous expliquer cela si mes dires sont exacts? Si je me rappelle bien, vous avez déjà conclu une entente avec la Compagnie de Téléphone Bell du Canada qui stipule que: «Bell must be treated as the most preferred customer».

M. Marquez: Monsieur Émard, j'espère que vous me permettrez de répondre à vos questions en anglais, car je m'exprime mieux en anglais qu'en français.

[*Traduction*]

Les produits dont nous parlons, dans le secteur qui ne concerne pas la Bell sont dans une certaine mesure des produits des communications mais dans une certaine mesure également des produits qui sortent du domaine des communications. Cela veut dire, en réalité, que lorsque nous vendons un poste téléphonique, par exemple, à un client autre que la Compagnie Bell, nous le vendons à un prix plus élevé et par conséquent vous pourriez dire que dans ce cas nous avons la possibilité de faire une marge bénéficiaire quelque peu supérieure à celle que nous faisons lorsque nous vendons le même produit à la compagnie Bell.

Ce n'est pas toujours le cas car il est bien évident que nous avons d'autres considérations. Sur le plan géographique, ces clients sont plus éparpillés mais tout le but de l'opération n'est pas dans l'absolu de faire davantage d'argent mais d'améliorer le revenu sur le capital utilisé, lorsque nous faisons affaire avec d'autres gens que la Compagnie Bell. Voilà notre façon, si vous voulez, de justifier un certain emploi du capital investi chez nous, à des fins autres que celles qui consistent à servir directement le Téléphone Bell. Est-ce que je me fais bien comprendre?

Le président: Pourquoi cela revient-il moins cher à la Compagnie Bell? Est-ce à cause du volume des ventes ou parce que c'est une filiale à part entière?

M. Marquez: Je dirais, en raison d'un très large volume des ventes. Laissez-moi vous présenter les choses ainsi. Pour vous citer un simple produit, nous fabriquons le poste téléphonique ordinaire que vous voyez dans votre maison. Nous en fabriquons environ un million par an. Plus de la moitié de ces appareils sont absorbés par la compagnie de Téléphone Bell qui représente donc de très loin quel que soit le critère de comparaison notre client le plus important. Nous vendons soixante pour cent de nos produits manufacturés au Téléphone Bell. Mais il est également vrai que nous bénéficions des prévisions de Bell. Nous avons passé des accords avec la Compagnie de Téléphone Bell comme on pourrait s'y attendre, et, par conséquent, nous nous trouvons dans une situation un tant soit peu meilleure que celle dans laquelle nous nous trouvons vis-à-vis d'autres clients lorsqu'il s'agit de prévoir leurs besoins. Ce sont les deux facteurs principaux qui nous permettent de vendre nos produits à la compagnie de Téléphone Bell d'une manière tout à fait appropriée et satisfaisante à des prix inférieurs.

[*Français*]

M. Émard: Pourriez-vous nous mentionner les noms de toutes les compagnies dans lesquelles la compagnie *Northern Electric* possède un intérêt d'ordre financier?

• (10:30 a.m.)

[*Traduction*]

M. Marquez: La *Northern* avait une filiale (je ne vais pas énumérer celles-ci dans un ordre particulier, monsieur Émard; je ne ferai que les mentionner). Au milieu des années quarante, Northern a créé une filiale appelée *NOREL Realties*. Notre idée, à l'époque, était que cette filiale pouvait constituer une société utile pour conserver les biens immobiliers pour lesquels nous avions des projets. Le fait est que nous n'avons jamais utilisé la société et la charte a été abandonnée.

Nous avons dans les Caraïbes une petite filiale qui actuellement n'est pas exploitée que nous appelons *Northern Electric Caribbean*. Nous avons monté des postes téléphoniques à la Jamaïque pendant quelque temps, et, pour l'instant, nous conservons la charte de cette compagnie mais nous ne l'utilisons pas.

En Turquie, nous avons une filiale dont nous possédons 51 p. 100. Faire des offres sur l'important marché turc exigeait, en partie, que nous établissions en Turquie des installations pour fabriquer certains des produits, et nous sommes maintenant propriétaire de cette filiale en association avec les P.T.&T. turcs qui en possèdent 49 p. 100.

Nous avons également créé, au cours des années 30, une société appelée *Dominion Sound Equipment* dont il a été fait mention dans certaines des représentations qui ont été faites devant ce Comité. *Dominion Sound Equipment* a été créée au cours des années 30 car, à cette époque, les laboratoires des communications aux États-Unis, en particulier le Laboratoire Lab et *Western Electric* qui possédait alors une partie de *Northern*, ont sorti bon nombre de produits qui, à cette époque, constituaient l'avant-garde, la pointe si vous préférez, du domaine des communications. Le produit dont je parle, en particulier, était le matériel de sonorisation des salles de cinéma.

La plupart d'entre vous, j'en suis certain, doivent avoir vu et peuvent toujours voir dans les salles de cinéma lorsqu'un film commence, les mots «*Western Electric Sound Recording*". La première sonorisation des salles de cinéma a été réalisée avec du matériel conçu par le Laboratoire Bell et fabriqué par *Western Electric*. *Northern* fabriquait alors le matériel de sonorisation et la *Dominion Sound Equipment Limited*, filiale de Northern, fut créée pour fournir un canal aux salles de cinéma canadiennes et pour leur distribuer les produits et les services pour les systèmes de sonorisation qu'ils devaient installer. Au cours des années, à la fois *Western Electric* et nous-mêmes, avons abandonné ce domaine en ce qui concerne la fabrication, mais nous avons continué à assurer le service des salles de cinéma. Il fallait quelqu'un pour le faire et le matériel était, bien sûr, dans une très grande mesure, du matériel que nous avions fourni à l'origine.

A un moment quelconque de la fin des années quarante ou du début des années cinquante, les gens des *Famous Players* qui possèdent la majorité des salles de cinéma au Canada, décidèrent de créer leur propre service appelé *General Sound and Theatre Equipment Limited*. En réalité, cela voulait dire que, presque d'un seul coup, le nombre des clients disponibles pour *Dominion Sound* était coupé en deux. Cette situation plus ou moins insatisfaisante s'est maintenue pendant un certain temps, et, en fin de compte, nous avons déclaré à *Famous Players* que cela ne semblait pas avoir beaucoup de sens et que l'exploitation d'un secteur dont le but d'origine n'existait plus, ne nous intéressait pas. Nous avons proposé qu'ils reprennent le service des salles de cinéma de cette affaire, ce qu'ils ont fait. Ils nous ont alors convaincus d'acquérir un petit intérêt, un intérêt minoritaire, de *General Sound*. Étant donné les circonstances, ils ont acheté notre inventaire et nous possédons toujours un intérêt de quelque $300,000 chez *General Sound* que nous serions prêts à leur vendre demain s'ils voulaient le racheter car il ne nous intéresse

plus. Mais nous possédons bien cet intérêt minoritaire chez *General Sound*.

Entre-temps, nous nous trouvions toujours avec cet organisme que nous avions créé aux fins de desservir l'industrie des salles de cinéma *Dominion Sound*, et à l'époque où le service concernant les salles de cinéma pour lequel elle avait été, à l'origine, créée commença à se diviser en deux, dans le but de donner à cette affaire une base rentable sur laquelle travailler, nous avons élargi son mandat et nous avons entrepris de la lancer dans des secteurs connexes tels que l'installation acoustique des salles de conférence, des salles de concert et des salles de théâtre et de cinéma. Cela a continué pendant un certain temps, et je pourrais ajouter que lorsque nous nous sommes rendus compte que cette organisation ne remplissait plus l'objet que nous lui avions, à l'origine, attribué, nous avons essayé de la vendre, sans succès. Au cours des trois dernières années, nous l'avons liquidée et *Dominion Sound* demeure nominalement une filiale de *Northern*, mais à la fin de l'année elle aura été complètement liquidée et nous abandonnerons la charte.

Évidemment, la raison essentielle de tout cela est que, tout d'abord, elle a été créée pour une raison très valable. La raison a disparu, et nous étions responsables auprès des quelque cent personnes que la compagnie employait, de décider de la liquidation, pourriez-vous dire, de cette société d'une manière que nous avons estimé raisonnable.

[*Français*]

M. Émard: Selon vous, ces activités sont-elles profitables ou préjudiciables aux usagers du téléphone? Je veux parler des activités qui sont exercées dans d'autres compagnies que la compagnie *Northern Electric*.

[*Traduction*]

M. Marquez: Si *Northern Electric* s'engage dans une affaire, monsieur Émard, nous nous y engageons parce que nous pensons qu'elle va être avantageuse pour le système dans son ensemble et les antécédents prouvent, à mon avis, que lorsque la situation évolue, comme cela lui arrive parfois, nous n'hésitons pas à modifier notre point de vue pour nous en sortir. Je vous ai donné un exemple de filiale créée pour un usage connexe et responsable et lorsque cet usage n'existe plus, nous l'abandonnons en temps opportun.

Je peux vous donner un autre exemple. On a dit qu'à un moment donné *Northern Electric* s'est lancée dans la distribution de ce que l'on a appelé au présent Comité des «*marchandises blanches*» (appareils de taille importante). Nous nous sommes lancés dans les appareils de taille importante, dans la distribution des appareils de taille importante pour des raisons que nous jugions solides et bonnes. Vous devez vous rappeler que depuis 1895 nous avons fabriqué des câbles et des fils qui ne sont pas du domaine des communications. Nous n'avons jamais fabriqué de câbles de communications sans fabriquer les autres câbles.

Voilà, en partie, comment nous avons débuté en 1907. Lorsque nous avons inauguré notre service de distribution, la clientèle principale pour nos câbles et nos fils autre que ceux des communications était, à l'époque, les services de l'électricité et nous avions dû créer des bureaux de ventes, des entrepôts de distribution et des ingénieurs des ventes à travers le pays pour visiter notre clientèle des télécommunications et aussi la clientèle des services de l'électricité pour leur vendre des câbles.

Maintenant, c'est un phénomène bien connu dans le domaine des études de marché que vous augmentez la rentabilité ainsi que le rendement de votre affaire si vous accroissez la base d'achat de la clientèle. Si un vendeur va vendre un produit à un client et qu'il vend pour une valeur de $100, il vous en coûte autant pour les papiers et une grande partie des services de vente que si vous en aviez vendu pour $1,000 au client. Vous essayez donc d'étudier les besoins de ce client dans les domaines connexes. Par la suite, lorsque nous visitons les services de l'électricité pour leur vendre des câbles, il était, évidemment, de l'intérêt de la compagnie, et je dirais de l'intérêt national, de s'assurer que le client puisse nous acheter autant d'articles que possible dans les domaines connexes.

A cette époque, si vous vous en souvenez, c'étaient les services de l'électricité qui étaient les principaux distributeurs d'appareils électriques. Si vous vouliez acheter un fourneau, un réfrigérateur ou une machine à laver, c'était les services de l'électricité qui les vendait. Ils construisaient «en bloc,» à cette époque, et Northern reprit différentes séries à des fabricants de ces appareils électriques pour les vendre aux services d'électricité. Mais avec les années, et avec les débuts de la période d'après-guerre, ces services qui avaient constitué la clientèle pour ces appareils ont eu tendance à sortir de ce secteur et la clientèle ordinaire pour ces «marchandises blanches» a été constituée par les marchands d'appareils. Cela a donné un caractère tout à fait différent à l'affaire et nous avons commencé à considérer la situation d'un œil très critique car, encore une fois, la raison pour laquelle à l'origine l'affaire avait été créée avait disparue, et la question qui maintenant se posait était «cela vaut-il la peine de conserver cette chose?»

En 1956, nous en sommes venus à la conclusion que ce n'était plus le genre d'affaire dans laquelle *Northern Electric* désirait se

trouver engagée et nous avons supprimé pour $17 millions d'appareils par an parce que nous estimions que ce n'était pas le genre d'affaire susceptible de procurer dans le futur le type de revenu sur le capital dont, à notre avis, nous avions besoin.

• (10:40 a.m.)

Nous avons fait ce genre de chose de temps à autre. Pour quelle raison une société accepterait-elle de maintenir une affaire qui ne rapporte pas, cela me dépasse. Je n'en vois pas la raison. Si ce n'est pour aucune autre raison, au moins l'amour-propre de la direction vous interdit de continuer à faire quelque chose qui est un échec et sur lequel nous avons tout pouvoir, et nous exploitons des secteurs qui sont connexes à celui des communications mais qui n'en dépendent pas. Si nous en arrivons à la conclusion que cette chose n'est plus rentable, qu'elle ne rapportera plus comme nous le voudrions sur le capital investi et qu'elle constituerait une perte dans le domaine des communications, nous l'abandonnons.

[*Français*]

M. Émard: On a mentionné ici, devant le Comité, que vous exerciez certaines pressions injustes sur des personnes ou sur des compagnies qui ne vous plaisaient pas. J'aimerais que des éclaircissements soient apportés à propos de cette question.

[*Traduction*]

Le président: Pouvez-vous répéter cette question, monsieur Émard?

[*Français*]

M. Émard: On a mentionné ici, devant le Comité que la compagnie exerçait des pressions injustes sur des personnes ou sur des compagnies qui ne plaisaient pas à cette même compagnie.

[*Traduction*]

Le président: De quelle société voulez-vous parler, de la *Northern Electric* ou de Bell?

M. Émard: Des deux, je crois.

Le président: M. Marquez est ici pour répondre aux questions relatives à la *Northern Electric* seulement.

[*Français*]

M. Émard: Il ne s'agit pas de la compagnie de Téléphone Bell du Canada mais plutôt de la compagnie *Northern Electric* qui s'est aussi livrée à ce jeu, dans certains cas, notamment dans le cas des fils et des câbles. On a déjà mentionné, je crois, que la compagnie *Northern Electric* exerçait certaines pressions injustes.

Apparemment, si vous vous rappelez bien, on a dit que plusieurs concurrents de cette compagnie n'osaient pas se présenter ici, devant le Comité de peur de ce qui pourrait arriver.

[*Traduction*]

M. Marquez: Je ne peux que commenter quelque peu. Quand j'examine le rendement de l'*Industrial Wire* au cours des dernières années, il me semble qu'il s'agirait plutôt du contraire; ou si vous préférez, se mettre à découvert afin de faire face à ces deux géants sans pitié semble être assez profitable. J'aime croire que la *Northern Electric* a donné au cours des dernières années un rendement ou des résultats semblables à ceux de l'*Industrial Wire*.

Le président: Vous le faites pour obtenir une plus grande part du marché.

M. Marquez: J'aimerais cependant apporter ici quelques précisions. Quand ceci a commencé en 1960, on a eu l'impression que nous agissions comme distributeur pour l'*Industrial Wire*. Évidemment, c'était vrai et ce l'est depuis 70 ou 80 ans; nous sommes concessionnaires de notre propre fil. Mais parmi nos quelque 30 concessionnaires, il arrive parfois, soit parce que notre usine n'a pas fait la livraison à temps, ou parce qu'un des concessionnaires s'est trompé dans l'estimation des ventes, que nous nous trouvions, tout comme nos concurrents avec des entrepôts vides. Depuis de nombreuses années nous nous sommes fait une règle de nous procurer du fil à usage répandu ayant les mêmes caractéristiques. Le client se préoccupe seulement de la disponibilité et du fait que le stock se trouve dans l'entrepôt. Nous nous procurons donc du fil de l'un ou l'autre de nos concurrents, soit *Canada Wire, Industrial, Phillips* et ainsi de suite.

Quand ce reproche nous a été fait pour la première fois, en 1960, nous obtenions des matériaux de l'*Industrial Wire*, tout comme des autres. Il ne s'agissait pas de quantités importantes si on les compare à des ventes se chiffrant par quelques millions chaque année, mais nous avons acheté de l'*Industrial* en 1960 environ $119,000 de fil.

Quand on a fait ces déclarations au début, je m'occupais de la Division des ventes et mes gens m'ont alors dit: «Qu'allons-nous faire? Allons-nous continuer d'acheter de la part de l'*Industrial Wire?*» Mes instructions furent les suivantes: «Oui, ne changez rien». En 1961, nous lui avons acheté $151,000 de fil, en 1962, $167,000. Ce n'est que lorsqu'elle a fait sa déclaration devant la Commission des transports à l'effet que la compagnie de Téléphone Bell n'avait pas le droit d'être propriétaire de la *Northern Electric*, et que cette déclaration fut rejetée, que je me suis alors adressé à mes gérants de zone dans ces termes: «Bon d'accord, il existe d'autres agences où nous pouvons nous procurer du fil. Après tout, c'est notre fil que nous voulons vendre et je ne vois pas pourquoi nous devrions acheter du fil de *l'Industrial Wire*».

En 1963, nous n'avons acheté que pour $89,000, en 1964 $9,000, et à ma connaissance nous n'en achetons plus du tout à l'*Industrial Wire*.

Si vous permettez, quelqu'un a posé une question au sujet de la *C.P. Clare Company*. Je ne sais pas s'il existe un lien entre la *C.P. Clare* et l'*Industrial*, mais on a fait cette insinuation ici la semaine dernière. Nous achetons beaucoup de matériel de la *C.P. Clare*. En 1960, $83,000; en 1963, $185,000 et jusqu'à présent en 1967, $235,000. Ils fabriquent des produits dont nous avons besoin, et si une société fabrique un produit dont nous avons besoin, nous le lui achetons si nous ne pouvons pas l'obtenir ailleurs. Je suis certain qu'il n'existe pas, à la *Northern Electric* du moins, des instructions stipulant qu'en guise de réprimande ou de punition on ne fera pas affaire avec une telle société. Quand nous faisons affaire avec quelqu'un, nous nous demandons simplement si il peut payer ses dettes.

[*Français*]

M. Émard: Vendez-vous vos produits sans discrimination à tous ceux qui vous en font la demande?

[*Traduction*]

M. Marquez: Monsieur Émard, nous vendons nos produits à quiconque veut les acheter. Si pour une raison ou pour une autre nous croyons que l'évaluation du crédit d'une société n'est pas favorable, nous ne livrons que contre remboursement. Puisque l'effort de vente n'est pas une ressource sans limite, nous tentons de choisir afin que nos vendeurs s'occupent des clients qui rapporteront le plus. Mais si nous avons quelque chose qu'un client veut acheter, nous lui vendrons.

[*Français*]

M. Émard: Est-ce que vous refusez de mettre vos brevets à la disposition de ceux qui le désirent moyennant le paiement d'une certaine somme d'argent, bien entendu?

[*Traduction*]

M. Marquez: Oui, c'est un autre moyen intéressant de dévier la conversation. Ils veulent faire croire que *Northern Electric* dépense de l'argent pour la recherche, met au point des brevets et que nous ne les plaçons pas à la disposition des autres. En fait, nous ne sommes pas coupables de discrimination dans la délivrance de brevets. Nous délivrons nos brevets à quiconque est prêt à s'entendre sur un prix raisonnable; je pourrais même ajouter plutôt ironiquement que l'une des filiales de l'*Industrial Wire*, la *Lacal Industries*, a négocié il y a deux ans afin d'obtenir un de nos brevets ayant trait à un produit que nous fabriquons nous-mêmes. On a permis à cette filiale de l'Industrial de se servir du brevet, pour une somme très raisonnable, et je suis certain qu'elle est aussi de cet avis. Elle voulait un brevet parce qu'elle enfreignait un des nôtres en mettant au point un poste souterrain de câble; nous avons négocié et elle a obtenu le brevet sans dispute. C'est ce que nous faisons avec tout le monde.

[*Français*]

M. Émard: A la page 4 de votre rapport annuel, on peut lire que ...

[*Traduction*]

Le président: Monsieur Émard, j'espère que c'est votre dernière question; je reviendrai à vous parce que vous parlez déjà depuis un bon bout de temps.

M. Émard: J'ai quelques questions encore à ce sujet.

[*Français*]

A la page 4 de votre rapport annuel, on peut lire que vous dépensez 25 millions de dollars en recherches. Cette somme représente 6 p. 100 de vos revenus. La Compagnie de Téléphone Bell du Canada subventionne-t-elle ces recherches-là? Je désirerais savoir, (je vais rassembler toutes mes questions) si la Compagnie de Téléphone Bell du Canada subventionne ces recherches? Pourriez-vous me dire, aussi, quel est le montant de la subvention du gouvernement fédéral et si vous considérez que ces recherches-là sont nécessaires?

[*Traduction*]

M. Marquez: Je répondrai à ces questions en ordre inverse si vous voulez bien. Quand nous faisons de la recherche, nous tentons évidemment de la faire sur des produits et dans des domaines qui en ont besoin. L'aide du gouvernement fédéral, en ce qui concerne *Northern*, repose sur la même base que celle des autres sociétés; c'est-à-dire, elle est en fonction de l'augmentation du capital ou des dépenses dans une année donnée; comme vous le savez, il existe maintenant un nouveau système fondé sur la moyenne de trois ans. L'aide que nous avons reçue en 1966 était dans le voisinage de $4,500,000. On peut dire que c'est ce que nous avons récupéré en fait d'aide. Bien entendu, ceci ne s'applique que dans la mesure où nos dépenses pour les recherches continuent d'augmenter et cette règle s'applique à toutes les sociétés.

• (10:50 a.m.)

La compagnie de téléphone, pour répondre à votre première question, comme toute autre société doit ultimement récupérer ses dépenses de recherches en les incluant dans le prix; les dépenses occasionnées par nos recherches aboutissent dans le prix du produit que nous vendrons. Le problème est que nous dépensons l'argent cette année mais que nous n'aurons peut-être pas un produit pour le récupérer avant cinq ans.

Maintenant, en ce qui concerne le paiement direct, nous avons la même pratique au Canada qu'aux États-Unis, c'est-à-dire que les dépenses de la recherche fondamentale, qui n'est pas faite dans le but de mettre au point un produit, sont assumées par la compagnie de Téléphone Bell.

Le président. Une question supplémentaire, monsieur Groos?

M. Groos: Il existe deux programmes publics relatifs à la recherche et au développement; un est nouveau et l'autre existe depuis peu de temps; le PAIT et l'IRDIA. La *Northern Electric* fait-elle usage de ces programmes?

M. Marquez: Quel est le deuxième?

M. Groos: Les initiales sont PAIT.

M. Marquez: Ah oui! nous n'en avons pas fait usage.

M. Groos: Et l'IRDIA, le programme de recherche et de mise en valeur industrielle?

M. Marquez: Le seul programme que nous utilisons...Peut-être devrai-je m'expliquer: à certaines occasions le gouvernement communiquera avec nous et nous dira: «Nous désirons que vous fassiez de la recherche sur ceci», et il nous défraiera alors du coût.

Le président: Comme pour le satellite?

M. Marquez: Le DRTE.

Le président: Oui; DOT.

M. Marquez: En ce qui a trait à nos recherches, la seule façon dont nous participons est la bonne; nous comparons ce que nous dépensons dans une année donnée au chiffre moyen des trois années précédentes et on nous accorde une subvention qui concorde avec l'augmentation.

M. Groos: Oui, maintenant cela s'appelle l'IRDIA.

M. Marquez: Je ne comprends rien à ces sigles.

M. Groos: Alors, vous rendez ce programme disponible à...

M. Marquez: Oui nous utilisons ce programme.

M. Groos: Ces programmes publics ont-ils stimulé la recherche chez *Northern Electric*?

M. Marquez: Il est difficile de répondre à cette question. Nous nous occupons de recherche et je crois que nous serions forcés de nous en occuper qu'il existe ou non un programme d'aide gouvernementale. Le programme d'aide du gouvernement nous permet d'entreprendre des recherches qui dépasseraient normalement nos capacités.

M. Groos: En d'autres mots, le programme IRDIA ou l'ancien programme GIRD a aidé à...

M. Marquez: Certainement qu'il a aidé.

M. Groos: L'industrie des télécommunications dans l'ensemble?

M. Marquez: Je dirais l'industrie canadienne dans son ensemble. Nous sommes plutôt portés à penser que le genre de recommandation formulée par le Conseil économique à l'effet que tout plan gouvernemental devrait être à long terme et non relié aux augmentations mais à une base quelconque, même si le pourcentage en serait diminué, serait préférable. Le problème auquel toute société doit faire face est le suivant; elle intensifie sa recherche, la nivelle et bien entendu perd tous ses avantages. Il n'y a plus d'aide si vous cessez de croître dans le domaine de la recherche.

M. Groos: Est-ce exact? Ce l'était peut-être sous le programme GIRD, mais l'est-ce aussi sous le programme IRDIA?

M. Marquez: A ma connaissance, oui. Le programme actuel d'aide est relié à l'augmentation et se distingue de deux façons. Toute augmentation de capital est prise en considération et les dépenses actuelles doivent représenter une augmentation sur la moyenne des trois années précédentes.

Le président: Permettez-moi de vous interrompre. M. Lester a déclaré à ce Comité que *Northern Electric* dépense actuellement environ $30 millions par année pour fins de recherche. Je crois que c'est le chiffre qu'il a mentionné. Pour revenir aux déclarations de M. Groos, quelle partie de cette somme est

directement ou indirectement attribuable à l'aide financière du gouvernement?

M. Marquez: J'ai dit que le montant accordé en aide en 1966 était de $4,500,000 environ, mais il s'élèvera probablement à un peu moins...

Le président: Ceci est compris dans les 30 millions?

M. Marquez: Il réduirait les 30 millions de dollars.

Le président: Il réduirait un chiffre pareil?

M. Marquez: En effet. Les 30 millions comprennent également un montant qui techniquement s'applique à de la recherche, mais qui en fait s'applique à des produits et des procédés actuels afin de réduire le coût des dépenses. Conséquemment, nous sommes d'avis qu'il est avantageux pour nous d'agir de la sorte, qu'il existe ou non de l'aide. Ce sont tout simplement de bonnes affaires.

Le président: Mais ce chiffre de 30 millions est réduit par le montant d'aide financière directe ou indirecte?

M. Marquez: Oui.

Le président: Monsieur Émard, la dernière question.

[*Français*]

M. Émard: M. Zimmerman a dit, la semaine dernière, que les usagers du téléphone subventionneraient indirectement les recherches portant sur des produits qui ne relèvent pas du domaine de la téléphonie.

[*Traduction*]

M. Marquez: Vous désirez savoir l'étendue de nos recherches sur...?

[*Français*]

M. Émard: Je répéterai ce que j'ai dit. M. Zimmerman a dit, la semaine dernière, que les usagers du téléphone seraient ceux qui défrayeraient le coût des recherches portant sur un autre domaine que celui de la téléphonie et qui seront faites par votre laboratoire. Est-ce vrai?

[*Traduction*]

M. Marquez: Tout d'abord, les recherches que nous effectuons sur des produits ne servant pas aux communications sont limitées. Nous effectuons un peu de recherche sur les plastiques qui servent à isoler les câbles de communications et autres. Pour répondre à votre question exactement, quand nous effectuons des recherches sur des câbles ne servant pas aux communications, le prix de ces recherches entre dans le prix des câbles qui ne servent pas aux communications.

Le président: Vous voulez dire qu'il n'entre pas dans le prix des câbles de communication du client de la compagnie Bell?

M. Marquez: C'est exactement ce que je dis, en autant qu'il n'y contribue pas, monsieur Macaluso.

[*Français*]

M. Émard: Monsieur le président, voudriez-vous remettre mon nom sur la liste de ceux qui poseront des questions, s'il vous plaît.

[*Traduction*]

Le président: Monsieur Saltsman.

M. Saltsman: Vous avez dit qu'à l'occasion vous achetiez du câble d'autres sociétés afin de satisfaire aux exigences de votre marché. Jusqu'à quel point achetez-vous les produits d'autres sociétés pour ensuite les revendre avec le nom de votre marque.

M. Marquez: Monsieur Saltsman, nos distributeurs vendent les produits d'environ 350 manufacturiers canadiens qui fabriquent une grande variété de produits standards que quelqu'un doit se charger d'emmagasiner; nous nous occupons de distribuer leurs produits. Si nous ne le faisions pas, ils se verraient obligés d'établir eux-mêmes une agence de ventes ou de trouver un autre moyen de distribution. Je veux parler de produits tels que les interrupteurs de sécurité, les boîtes de sorties électriques et comme l'a dit M. Zimmerman, les tournevis et autres machins du genre. Il existe plusieurs milliers d'entrepreneurs en électricité partout au Canada; pour les fabricants de ce genre de produit il s'agit d'une simple question de finance: ils ne peuvent pas indépendamment établir des organisations de vente et d'entreposage. La majorité vend ses produits à l'aide de distributeurs indépendants répartis partout au pays et à l'aide de l'un ou l'autre des trois distributeurs nationaux qui offrent un service semblable.

Northern se distingue dans ce domaine parce qu'elle offre un service de distribution où aucun de ses produits, à l'exception du fil, fait concurrence avec les produits de ses fournisseurs. Les deux autres distributeurs nationaux fabriquent eux-mêmes des produits que fabriquent également les petites compagnies, même si parfois elles sont plus spécialisées. Par exemple, la compagnie Square D fabrique des dispositifs électriques comme des contacteurs de démarreurs et des

appareils de contrôle d'une sorte ou d'une autre. Nous vendons leurs produits partout au Canada. Nous ne sommes pas les seuls à le vendre; plusieurs autres le font. Comme je l'ai dit, nous leur offrons un service ainsi qu'à quelque 350 autres fabricants canadiens afin de leur permettre de répandre leurs produits sur le marché économiquement. Nous achetons le produit et nous le revendons.

M. Saltsman: Quand vous vendez un produit de ce genre, le vendez-vous avec le nom du fabricant ou avec le vôtre?

M. Marquez: Nous le vendons toujours avec le nom du fabricant.

M. Saltsman: Vous n'y apposez pas votre nom.

M. Marquez: Non.

M. Saltsman: Je crois que l'on a modifié la loi des coalitions en 1962 afin de permettre à des sociétés de se joindre afin d'exporter seulement. Avez-vous effectué des transactions en vertu de cette loi? Vous êtes-vous joint à d'autres sociétés canadiennes pour fins d'exportation?

M. Marquez: Oui, mais sans succès. Nous avons déjà fait du travail avec la *Montréal Engineering* qui fournissait une partie du service, soit celui de la direction. Nous avons aussi étudié la possibilité, en deux ou trois occasions, d'entreprendre des projets communs avec la *RCA* mais jusqu'à maintenant nous n'avons pas connu de succès dans les entreprises communes, même avec des sociétés canadiennes. Le succès que nous avons obtenu, nous l'avons eu dans nos propres entreprises.

M. Saltsman: Quelles seraient les raisons de ces insuccès?

M. Marquez: Principalement parce que la plupart des ouvrages pour lesquels nous faisons une soumission sont des ouvrages où nous pouvons fournir tous les produits faisant partie de cette soumission. Permettez-moi de digresser pour une minute, monsieur Saltsman, pour vous dire que nous avons reçu récemment une très grosse commande relativement à ce que l'on appelle le système *NAGE* en Europe. C'est un réseau militaire de communications comparable au système *SAGE* au Canada. Nous avons entrepris cet ouvrage à l'intérieur d'une société dirigée par la compagnie Hughes des États-Unis mais c'était un de ces travaux devant répondre aux besoins de l'OTAN et la société—trois sociétés ont fait des sousmissions pour obtenir ce genre de travail—devait satisfaire aux exigences techniques dans le travail réparti selon la part des paiements.

Ainsi, si le Canada avait apporté une contribution de X millions de dollars, les sociétés canadiennes devaient obtenir des contrats pour X millions de dollars et trois sociétés ont fait des sousmissions pour obtenir ce contrat, chacune de ces sociétés ayant, évidemment, des attaches canadiennes. La société dont nous faisions partie a été choisie.

M. Saltsman: Vous avez déjà écrit sur le sujet. Croyez-vous que la loi sur les coalitions devrait être modifiée afin de permettre aux sociétés canadiennes d'agir ainsi sur le plan domestique, de faire des soumissions communes et de travailler de concert dans le but de rationaliser l'industrie, de fournir une gamme plus variée de services à leurs clients et d'atteindre à une spécialisation accrue dans le domaine de l'industrie manufacturière?

M. Marquez: Si vous me le permettez, monsieur Saltsman, j'aimerais répondre à cette question de la façon dont je l'entends. Ce que j'ai toujours dit et que je continuerai à dire, c'est que nous vivons dans un monde où, en dépit de certains reculs temporaires qui peuvent survenir, toutes les tendances à long terme sont vers la réduction et, peut-être dans certains cas, vers l'abolition totale des entraves au commerce. Dans ces circonstances, vivant sous la protection de barrières tarifaires comme nous en avons au Canada et aux États-Unis, il devient nécessaire d'adopter des lois empêchant les coalitions si nous voulons avoir une saine concurrence interne.

Quand la situation changera et que ces entraves au commerce extérieur tomberont, il faudra en faire une nouvelle étude parce que, bon gré mal gré, nous allons être exposés à une concurrence étrangère beaucoup plus forte et nous pourrions nous trouver alors, si nous ne reconnaissons pas ce fait, dans une position qui pourrait nous empêcher de faire face à cette concurrence.

Vous n'avez qu'à regarder ce qui se passe en Grande-Bretagne et en France où il y a des fusions tous les jours. Il y aura bientôt là des entreprises très importantes à cause de ces fusions qui se font non pas contre le désir du gouvernement, mais à l'invitation du gouvernement.

Vous avez peut-être lu dans les journaux, ces derniers temps, que la *British General Electric* et l'*A.E.I.* ont fusionné. D'après ce que j'ai pu lire dans les journaux, je crois comprendre que l'*A.E.I.*, qui est une société très importante dans le domaine des communications en Grande-Bretagne, était un partenaire plutôt réticent. Mais la fusion a été faite sur la recommandation d'une commis-

sion de rationalisation du gouvernement britannique, ou peu importe le nom que l'on donne à cet organisme, et vous aurez là bientôt une arme concurrentielle très puissante dans son champ d'action. C'est contre de telles sociétés que les entreprises canadiennes auront à lutter puisque nous vivrons dans le même monde. Je crois donc sincèrement que nous devrions examiner à nouveau les mesures législatives que nous avons adoptées pour protéger les intérêts du public afin de faire en sorte que nous protégerons encore demain les intérêts du public.

• (11.05 a.m.)

M. Saltsman: Est-ce que j'interprète bien votre pensée en disant que vous estimez qu'à mesure que les barrières douanières seront supprimées et que le monde se dirigera vers le libre échange, le besoin de lois contre les coalitions sera moins grand?

M. Marquez: Je crois que c'est en effet une juste interprétation.

M. Saltsman: Quelles propositions feriez-vous alors afin d'empêcher, dans ces circonstances que vous prévoyez, que des cartels internationaux ne remplacent ceux que nous combattons actuellement?

M. Marquez: Je ne puis faire de suggestions pratiques pour l'instant, monsieur Saltsman. Tout ce que je veux dire, c'est que le monde dans lequel nous vivons est en train de changer et que nous ne devons pas perdre de vue que les critères sur lesquels nous nous basons depuis 15, 20 ou 30 ans ne continueront peut-être pas nécessairement à être bons. Je pense qu'il s'agit là d'une situation dynamique et que nous devrons être prêts à y faire face de façon dynamique. Ainsi, ce qui peut être bon en 1967 ne sera peut-être plus bon en 1977 alors que les problèmes seront différents. J'ignore de quelle nature seront ces problèmes. Je crois qu'il s'agit d'une situation changeante et que nous devons l'aborder avec autant de souplesse que possible.

M. Saltsman: Croyez-vous qu'il soit possible, dans des circonstances données, si ces restrictions commerciales sont abolies et si nous nous dirigeons vers le libre échange, de demander à l'industrie manufacturière du secteur électrique de faire usage de plus de rationalisation et de trouver la façon la plus productive de fournir les produits qu'elle fournit déjà?

M. Marquez: Que cette situation se développe de la façon dont vous le prévoyez ou non, monsieur Saltsman, je crois que nous aurons besoin d'une manière ou d'une autre de beaucoup plus de rationalisation et de spécialisation au Canada. Nous ne faisons pas actuellement la pleine utilisation économique de nos richesses. Nous avons en fait tenté de bâtir au Canada—et ce fut bon pour notre pays dans les phases initiales—des filiales de sociétés américaines et nous avons importé dans un petit pays la même variété de produits qui existe aux États-Unis et que les États-Unis peuvent fournir. Je pense que nous devons faire preuve de beaucoup plus de spécialisation et d'économie dans l'utilisation de nos richesses. Je sais que chez *Northern Electric* nous essayons certainement d'y arriver. Nous tentons de reconnaître qu'il y a au Canada de nombreuses gens qui ont des compétences dont nous devons bénéficier et que nous devons utiliser au lieu de croire, comme nous l'avons peut-être trop fait par le passé, que nous pouvons tout faire seuls. Je crois que nous devons nous étendre. Même à l'heure actuelle, nous recourons au service de plusieurs milliers de sous-traitants et j'estime que nous devrons faire appel à beaucoup d'autres parce qu'il y a de nombreux spécialistes au Canada et il est important que nous les utilisions sans chevaucher inutilement.

M. Groos: J'aurais une question complémentaire à poser, monsieur le président. Le témoin pourrait-il nous donner une idée de la différence qui existe entre les salaires versés aux employés du secteur de l'électronique et des télécommunications aux États-Unis et au Canada?

M. Marquez: Je ne puis donner de chiffres précis, mais je crois qu'elle se situe aux environs de 20 p. 100. Je n'ai pas ces renseignements sous la main.

M. Saltsman: J'aimerais vous poser quelques questions relatives au temps où vous étiez dans le commerce des appareils électriques. Où vous procuriez-vous alors vos matériaux?

M. Marquez: Je regrette, monsieur Saltsman, je n'ai pas saisi la première partie de votre question.

M. Saltsman: J'aimeras vous poser quelques questions relatives au temps où vous étiez dans le commerce des appareils électriques. Où vous procuriez-vous alors vos matériaux? Comment obteniez-vous les matériaux dont vous aviez besoin? Les faisiez-vous vous-mêmes ou si vous les achetiez à d'autres sociétés?

• (11:10 a.m.)

M. Marquez: Non. Les seuls appareils électriques que nous ayons jamais fabriqués à la *Northern* étaient des appareils de radio et

nous en avons fabriqués parce que, aux premiers jours de la télécommunication, la radio était une sorte de proche parente de la télécommunication. Nous avons été les premiers à fabriquer au Canada ce que nous désignons toujours sous le nom de tube arachide. Nous avons fabriqué des appareils de radio pendant une très courte période et nous avons cessé d'en fabriquer quelque temps après la guerre. Nous nous procurions nos appareils, cuisinières électriques ou lessiveuses ou autres, des diverses sources. Il fut un temps où nous nous procurions nos cuisinières à la maison Gurney de Montréal. Nous achetions nos réfrigérateurs d'une filiale de Kelvinator connue sous le nom de Leonard et nos lessiveuses de la maison Connor. Trois ou quatre ans avant que nous cessions de vendre des appareils électriques, nous vendions des appareils de radio et des téléviseurs de Sylvania et des réfrigérateurs, des lessiveuses, des cuisinières et des sécheuses Leonard. Ce furent là nos deux principaux fournisseurs.

M. Saltsman: Alors que vous étiez dans ce commerce particulier et que la Commission d'utilité publique vendait également des appareils électriques, pouviez-vous vendre vos produits à un prix plus bas que les autres fabricants ou la Commission d'utilité publique pouvait-elle offrir de meilleures conditions de vente?

M. Marquez: Ces gens étaient les seuls à pouvoir vendre à cette époque et la seule raison pour laquelle ils vendaient ces produits est qu'ils en avaient plein les bras. Vous vous rappellerez peut-être cette époque—et il faut pour cela retourner plusieurs années en arrière—où une compagnie productrice d'électricité vendait une cuisinière électrique à une personne en la lui louant. Cette compagnie voulait que l'électricité qu'elle produisait soit utilisée et c'est la raison principale pour laquelle elle vendait des appareils consumant de l'électricité.

Le président: Ces compagnies le font encore.

M. Saltsman: Oui, mais il y a maintenant chevauchement.

M. Marquez: Le seul domaine où ces compagnies agissent encore de cette façon, à ma connaissance, est celui des réservoirs à eau chaude. Plusieurs compagnies vous loueront un réservoir au lieu de vous laisser en acheter un. Mais elles ne vous loueront plus, à quelques exceptions près, de cuisinières, de sécheuses ou d'autres appareils du genre.

M. Saltsman: Croyez-vous qu'il soit possible que votre maison fasse un retour dans cette activité commerciale puisque vous vous considérez vous-même comme un distributeur de plusieurs produits que vous ne fabriquez pas vous-même?

M. Marquez: Non.

M. Saltsman: Vous n'entrevoyez pas de retour dans la vente des appareils électriques?

M. Marquez: Vous ne pouvez faire reculer le temps. Nous avons occupé ce secteur parce qu'à cette époque les compagnies productrices d'électricité, qui étaient nos clientes, l'occupaient déjà pour une raison importante. Mais cette situation ne se répétera pas. «Jamais» est un mot qui en dit long, monsieur Saltsman, mais je crois qu'il est extrêmement improbable que cette situation se répète.

En fait, les pressions qui s'exercent aujourd'hui sur *Northern Electric* ont pour but de nous amener à restreindre notre champ d'activité pour la simple raison que le domaine de la télécommunication prend de l'ampleur à un rythme si rapide que nous pouvons à peine rassembler toutes nos ressources pour suivre cette évolution. Même dans ce secteur très particulier, nous devons encore faire un choix. Nous voulons maintenant entrer sur le marché international afin d'étendre notre marché tout en réduisant la variété de nos produits.

M. Saltsman: Une dernière question, simplement pour clarifier la situation. J'ai été intéressé aux raisons pour lesquelles vous faites de la recherche au Canada. Si j'ai bien compris, vous avez dit que la décision en ce sens a été prise aux États-Unis, que vous ne pouviez plus faire ces mêmes travaux de recherche aux États-Unis et que par conséquent le Canada a été assez heureux d'hériter cette activité?

M. Marquez: Permettez-moi de préciser. Je dirais que, sans aucun doute, il aurait été bon pour le Canada, non seulement pour *Northern Electric* ou aucune autre société canadienne, d'avoir eu ici quelque développement original au lieu de se fier uniquement sur la technologie étrangère.

Le problème qu'ont eu à affronter plusieurs compagnies, dont la nôtre, est que lorsque l'on peut bénéficier de la technologie étrangère à coût modique, on n'est pas porté à la négliger pour dépenser de l'argent et prendre le risque de travailler à ces dévelop-

pements soi-même. Des circonstances amenées par le décret de consentement nous ont forcés, pour ainsi dire, à faire certains travaux en ce sens nous-mêmes. Il est possible que sans ce facteur, nous aurions mis plus de temps à nous aventurer dans ce domaine. Nous avons constaté qu'à la longue, ce fut bon pour *Northern*, et nous verrons que ce sera bon pour le Canada parce que même si nous pouvions bénéficier de la technologie étrangère, nous devions apporter notre propre contribution ne fut-ce que pour avoir certains pouvoirs de négociation sur la scène internationale.

Dans le commerce, comme dans la technologie, vous êtes en bien meilleure position si vous avez quelque chose à offrir au lieu de n'avoir que quelque chose à retirer.

Par tradition, dans le domaine de la technologie, le Canada a toujours été en mesure de recevoir. Nous devons obtenir davantage et nous le pourrons dans la mesure où nous aurons quelque chose à offrir. Nous sommes en mesure de l'offrir. Les Canadiens qui se rendent aux États-Unis se gagnent une renommée dans le domaine de la technologie. Nous devons leur offrir leur chance ici, au Canada.

M. Saltsman: Étant une personne qui ne craint pas d'exprimer des opinions, je voudrais vous poser une question qui ne demande en fait qu'une expression d'opinion. Vous n'êtes pas obligé d'y répondre. Vous avez mis en relief l'importance pour nous de la recherche au pays. Pourriez-vous nous dire si, à votre avis, le gouvernement canadien devrait prendre des mesures concrètes pour s'assurer qu'une proportion de toutes les recherches soit faite au Canada par toutes nos compagnies au lieu d'attendre une bonne fortune qui résulterait de la décision d'un gouvernement étranger.

M. Marquez: Encore une fois, je ne suis pas sûr de bien comprendre la question. J'ai sûrement démontré que depuis ces dernières années, le gouvernement canadien a reconnu l'importance de la recherche au pays et qu'il a pris des mesures. Quant à savoir si ces mesures sont suffisantes ou si elles sont les meilleures possible, c'est, comme tout le reste, sujet à discussion.

J'ai l'impression que le gouvernement a reconnu la nécessité que l'industrie canadienne développe dans certains domaines précis une technique propre, unique, originale et féconde. Dans un sens ou dans un autre, il se fait des efforts pour encourager ce travail. Je ne suis pas certain que l'industrie ait déjà répondu suffisamment. Il faut des efforts, il faut des ressources, il y a des risques en jeu.

Je ne veux pas dire que l'industrie canadienne devrait chercher à tout faire par elle-même en technique. C'est ridicule, ce ne serait pas rentable. Mais il y a dans presque tous les domaines des secteurs où des apports uniques sont possibles surtout en les orientant vers les exigences du marché canadien et vers les marchés que des compagnies canadiennes cherchent à conquérir. Cela devient alors un élément de négociation.

Je ne suis pas sûr d'avoir répondu à votre question, monsieur Saltsman.

M. Saltsman: Oui, dans une certaine mesure et d'une façon très diplomatique.

Le président: Cela soulève une autre question en plus de celle qu'a posée M. Saltsman. Puisqu'il y a ce contrat de service entre *AT&T* et *Bell*, et entre la *Bell Telephone* et les *Bell Laboratories* et puisque la compagnie de téléphone Bell adopte ce nouvel outillage et détient ces brevets et ces données générales, le procédé normal c'est alors que *Northern* les acquière pour fabriquer cet équipement soit pour *Western Electric, Bell Laboratories* ou *AT&T*? Se peut-il qu'éventuellement *Northern Electric* en devienne le fabricant?

Il me semble que s'il en est ainsi, les liens entre Bell et *Northern Electric* sous forme de propriété d'action, deviennent à mon sens moins essentiels, n'est-ce pas? Il pourrait vraiment s'établir un rapport de client à fournisseur? Vraiment c'est une question que je pose.

• (11.20 a.m.)

M. Marquez: Je comprends, monsieur Macaluso. Il faut distinguer trois éléments dans la capacité de fabriquer un produit dessiné par un autre. Le premier, c'est le droit de le fabriquer, ce qui est une licence de brevet; le deuxième, c'est ce qu'on pourrait appeler les données techniques, c'est-à-dire des dessins et des mesures; le troisième et le plus important aujourd'hui c'est la connaissance technique. Vous pouvez obtenir tous les dessins au monde et détenir le droit de fabriquer et n'être quand même pas capable de le faire. Les appareils de communication ont tellement évolué de nos jours qu'il faut du savoir-faire. C'est précisément ce qui n'est plus disponible aux États-Unis; le savoir-faire n'est plus disponible, nous devons apprendre nous-mêmes.

Quant à savoir si la capacité de fournir de bons appareils de communication au Canada aux abonnés pouvait être assurée de nos

jours en changeant les rapports entre la Bell et la *Northern*, j'imagine au contraire que s'il importait dans le passé d'atteindre l'intégration complète entre la phase du dessin, la phase de la fabrication et la phase des opérations, cela importera doublement à l'avenir à cause de la complexité de l'outillage. Si je puis souligner quelque chose, on a demandé à une séance précédente du comité d'expliquer la différence entre mettons, l'industrie de l'automobile et celle des télécommunications. L'an prochain, quand vous achèterez une voiture neuve, la seule question qu'il faudra vraiment vous poser c'est de savoir si elle entre dans le garage ou non.

M. Groos: Ce n'est pas la seule question.

M. Marquez: C'est peut-être une des questions importantes.

Le président: C'est le coût qui me préoccupe. Quant à vous, je ne sais pas.

M. Marquez: Je parlais au point de vue technique. Mais ce que je voudrais établir dans le domaine des télécommunications, c'est qu'en fabriquant de l'outillage aujourd'hui—de l'outillage d'acheminement—il ne suffit pas qu'il réponde aux besoins actuels de la compagnie d'exploitation et des abonnés mais il doit pouvoir s'intégrer à l'outillage que nous avons installé il y a quarante ans. Il doit aussi pouvoir s'intégrer à l'outillage que nous installerons vraisemblablement dans quarante ans. Il faut une continuité. Vous n'installez pas un nouvel échange électronique comme nous l'avons fait l'an dernier à Montréal en le laissant tout seul. Il faut l'intégrer à l'outillage qui existe déjà, autrement il ne sert à rien.

Le président: Mais vous auriez toujours cela en vertu d'un contrat de service avec Bell, n'est-ce pas? Ce que je veux dire c'est qu'un contrat de service serait maintenu entre Bell et *Northern*.

M. Marquez: Vous supposez que les rapports entre les deux compagnies seraient les mêmes mais sans la propriété.

Le président: Exactement.

M. Marquez: Je l'ignore.

Le président: Allons, allons, vous devez avoir une opinion, monsieur Marquez.

M. Marquez: Eh bien, disons que l'histoire nous enseigne qu'il y a eu de l'intégration dans le monde—et cela veut dire la propriété—de la société d'exploitation, de l'organisme de dessin et du fabricant et en établissant une comparaison avec les autres parties du monde, le réseau de télécommunications a été bon. En Amérique du Nord, vous avez cet état du réseau Bell et du réseau général et naturellement au Canada vous avez la compagnie Bell du Canada et le réseau de *Northern Electric*. Quiconque est sorti du continent nord-américain sait qu'il n'y a vraiment pas de comparaison entre les réseaux téléphoniques.

Le président: Personne ne le conteste. Là où je veux en venir, c'est au rapport puisqu'il s'agit d'un contrat de service différent et je suppose que les brevets de AT&T et de *Western Electric* seraient disponibles en vertu d'un même accord de service entre la *Bell Telephone* et ces compagnies, il n'y aurait donc pas alors un seul lien de client à fournisseur entre *Northern* et la *Bell Telephone Company* sur la même base? Vous auriez encore ces 50 pour cent du marché, du moins je le suppose et vous auriez encore toutes les connaissances techniques à votre disposition.

M. Marquez: Je ne peux vraiment pas en parler intelligemment. En théorie, ce que vous dites, je suppose, c'est qu'il n'est pas possible d'avoir un accord entre Bell et *Northern* qui soit ce qu'il est aujourd'hui sans la propriété?

Le président: Sans, comme on l'a dit, ce fil à sens unique entre Bell et *Northern Electric*.

M. Marquez: Le fil n'est vraiment que...

Le président: C'est un problème légal, je le comprends.

M. Marquez: Oui, cela remonte à une charte rédigée en 1882, naturellement.

Le président: Ne revenons pas sur les chartes, revenons à ce fil.

M. Bell (Saint-Jean-Albert): Puis-je poser une question supplémentaire.

Le président: Oui, monsieur Bell.

M. Bell (Saint-Jean-Albert): Dans le même contexte, qu'est-ce qui empêche *Northern* de s'insérer dans d'autres compagnies filiales car si je comprends bien, elles en ont déjà trois? *Industrial Wire* s'inquiète à ce sujet et je crois que beaucoup de nous partagent cette

inquiétude. En vertu de cette nouvelle mesure législative, qu'est-ce qui empêche *Northern* d'établir cent filiales nouvelles.

Le président: Vous voulez dire Bell.

M. Bell (Saint-Jean-Albert): Oui, c'est-à-dire Bell par l'entremise de *Northern*; mais je parle de *Northern* parce que si je comprends bien, *Northern* a elle-même trois filiales.

M. Marquez: Oui, je vous ai parlé de *Northern Electric Caribbean, Northern Electric Turkey* et je vous ai dit que *Norel Realties* avait été abandonnée et que *Dominion Sound* est en voie de l'être. Mais j'aimerais vous signaler que dans son histoire, toutes les filiales où *Northern* s'est engagée avaient au fond un lien avec notre champ d'activités. Nous n'avons jamais cherché à nous embarquer dans des domaines complètement différents pour la raison très évidente que notre premier but est de servir l'industrie des télécommunications. Nous nous mêlons d'autres secteurs dans la mesure où ils sont rapprochés des ressources très restreintes que nous possédons, les appuient et les étendent et rendent leur utilisation plus rentable.

Mais nous ne sommes certainement pas dans le même contexte qu'une compagnie dont le seul but est, mettons, d'obtenir pour ses actionnaires un rendement de ses investissements et qui s'engage dans le commerce des aliments ou quelque chose du genre. Toutes les pressions qui se feront sentir dans le domaine des télécommunications tendent à nous concentrer de plus en plus dans le domaine parce que nous n'avons pas les ressources suffisantes pour nous disperser à l'extérieur même si nous le voulions.

Vous direz: «Que dire des fils et des câbles qui ne servent pas aux communications; pourquoi êtes-vous dans ce domaine?» Eh bien, comme je l'ai dit plus tôt, nous fabriquions des fils et des câbles qui ne servaient pas aux communications en 1895 déjà parce qu'il n'y a pas de différence au point de vue de la fabrication entre les câbles qui servent aux communications et les autres. Alors, dire à un fabricant qui doit faire les uns sans faire les autres, c'est comme si on disait à un propriétaire de troupeau, «Vous pouvez produire du lait mais non pas de la crème.» Dans la fabrication du câble, vous prenez une barre de métal à fil que vous transformez en verge, vous le tréfilez, vous l'isolez, vous le toronnez et vous le revêtez et tout cela sur les mêmes machines, que vous vendiez le câble pour les communications ou pour autres choses.

En fait, si vous êtes intéressés—et j'ai pris la peine d'examiner cela—parmi tous les fabricants au monde que j'ai pu étudier et qui font des câbles de communications, tous à une exception près, font aussi du fil et du câble qui servent à autre chose qu'aux communications. La seule exception c'est le *Western Electric Company*.

Le président: Cela aurait pour effet de rendre l'exploitation plus efficace au point de vue économique, j'imagine, n'est-ce pas?

M. Marquez: Oui, assurément. Cela veut dire que vous ne pouvez pas acheter la moitié d'une machine et quand vous dépensez $250,000 pour un appareil tréfileur, il vous la faut, que vous l'utilisiez à 25 p. 100 ou à 100 p. 100 de capacité. Il y va de notre intérêt et croyons-nous de l'intérêt national de nous assurer que les dispositifs et les ressources que nous possédons soient utilisés à leur maximum.

M. Rock: C'est une question que je n'ai pas à poser.

Le président: Monsieur Saltsman.

M. Saltsman: Obtenez-vous des recherches de sources gouvernementales ou universitaires? Je veux dire la recherche qui se fait dans les laboratoires du gouvernement ou des universités, est-ce que vous en utilisez?

Le président: Vous voulez dire les avantages de la recherche?

M. Saltsman: Oui, les avantages de la recherche.

M. Marquez: Je ne peux pas répondre au pied levé. Je vous dirai que nous savons ce qui se passe au Conseil national de recherche et nous travaillons en étroite collaboration et eux aussi savent ce que nous faisons et dans la mesure où ils feront des choses qui pourraient nous servir, nous n'hésiterons pas à chercher à obtenir le droit de les utiliser et c'est la même chose partout. Comme il arrive dans n'importe quelle compagnie, il y a des gens qui développent des concepts dans un secteur ou l'autre de la recherche susceptible de servir à une autre compagnie. Ils viennent l'offrir, vous l'examinez pour voir si la chose peut servir et dans l'affirmative vous entamez les négociations pour obtenir une licence mais il n'y a rien de plus précis que cela, monsieur Saltsman.

• (11:30 a.m.)

M. Saltsman: Vous ne vous souvenez pas d'un cas précis où vous avez utilisé du travail de recherche du Conseil national?

M. Marquez: Non, pas au pied levé.

Le président: Monsieur Deachman.

M. Deachman: Monsieur, vous avez dit ce matin que vous fabriquiez un million d'appareils par année. C'est, je crois, le chiffre rond que vous avez donné.

M. Marquez: Oui.

M. Deachman: Puis, vous avez dit que la moitié s'en allait à Bell?

M. Marquez: Oui.

M. Deachman: Je suis curieux de savoir ce qu'il advient de l'autre moitié. Pouvez-vous nous dire dans quel marché s'en va l'autre moitié?

M. Marquez: Oui, nous vendons les appareils de téléphone (naturellement, dans la mesure où nous pouvons les vendre concurrentiellement) à toutes les autres compagnies d'utilités publiques du téléphone au pays. Les différentes entreprises d'utilités publiques de la côté Est à la côte Ouest y compris jusqu'à un certain point *B.C. Telephone* qui se trouve à être une filiale de la *General Telephone Company*. Nous vendons aussi des téléphones à l'étranger, aux États-Unis et ailleurs, monsieur Deachman.

M. Deachman: Si je comprends bien, la compagnie *Bell Telephone* achète ses appareils de vous exclusivement; est-ce exact?

M. Marquez: A ma connaissance, c'est ce qu'elle fait actuellement.

M. Deachman: La *Bell Telephone* vous achète exclusivement ses appareils. Maintenant, Bell a des intérêts importants dans d'autres compagnies de téléphone comme *Avalon*, Nouveau-Brunswick, *Maritime Telephone*, *Island Telephone* et *Northern Telephone*. Du demi-million d"appareils qui sont vendus ailleurs qu'à Bell, êtes-vous également un fournisseur de ces compagnies?

M. Marquez: Oui, nous sommes des fournisseurs sur une base de concurrence . . .

M. Deachman: Êtes-vous un fournisseur de ces compagnies qui achètent les appareils de téléphone exclusivement à Bell?

M. Marquez: Vous voulez dire à *Northern*?

M. Deachman: Excusez-moi, je voulais dire à *Northern*.

M. Marquez: Oui.

M. Deachman: Est-ce qu'il y en a de celles-là qui achètent exclusivement à *Northern*?

M. Marquez: Je crois, monsieur Deachman, et je parle spontanément à l'heure actuelle—et je remonte quelques années—le Nouveau-Brunswick nous achète la plupart de ses appareils de téléphone. En fait, nous avons un service de réparation à Saint-Jean (Nouveau-Brunswick) depuis plusieurs années pour réparer ses appareils de téléphone. Mais en général, les compagnies de téléphone achètent leurs appareils là où elles croient obtenir le meilleur marché, où elles croient avoir le meilleur produit et où elles peuvent standardiser les pièces de l'appareil du téléphone. Nous avons un concurrent au Canada actuellement, c'est IT & T qui fait un appareil de téléphone essentiellement le même que le nôtre. Il le fabrique en vertu d'une licence de *Western Electric*. Il a trois petites usines dans les provinces de l'Ouest où il vend un bon nombre d'appareils.

M. Deachman: Mais dans le cas de Bell, il y a un accord pour l'achat exclusif de vos appareils de téléphone et je me demande s'il n'y a pas...

M. Marquez: Monsieur Deachman, il n'y a pas d'accord avec Bell pour l'achat exclusif de nos téléphones. L'accord que nous avons avec Bell à l'heure actuelle est ce qu'on appelle le contrat d'approvisionnement, qui stipule que si nous vendons à Bell, nous vendons sous certaines conditions mais il n'y a pas de pression exercée sur Bell pour qu'elle nous achète. Elle le fait à l'heure actuelle mais comme je l'ai dit un peu plus tôt...

Le président: C'est ce que je disais plus tôt. La propriété des actions est en somme une tout autre affaire. Vous pouvez encore fonctionner en vertu de cet accord d'approvisionnement. Mais je vous laisse répondre.

M. Marquez: Je m'apprêtais à dire que l'année dernière la compagnie de téléphone Bell a décidé d'acheter un grand nombre de ses installations d'abonnés avec postes supplémentaires à la compagnie Ericsson. Maintenant il se peut—cela ne s'est pas encore produit—mais c'est possible, que la compagnie de téléphone décide d'acquérir une partie de ses appareils téléphoniques d'une autre société. Elle ne l'a pas fait. Ce que je veux souligner c'est que juridiquement rien n'oblige la Compagnie de téléphone de nous acheter ses appareils.

M. Deachman: Eh bien, n'est-il pas vrai que la Compagnie de téléphone Bell a toujours acheté ses appareils à *Northern* exclusivement?

M. Marquez: C'est exact.

Le président: Puis-je poser une autre question à ce propos, monsieur Deachman? Pourriez-vous indiquer au Comité, il vous faudra probablement l'envoyer, le pourcentage des ventes, par exemple à *Avalon du Nouveau-Brunswick*, à *Maritime*, *Island* et *Northern*?

M. Marquez: Le pourcentage de quoi?

Le président: Des produits que vous vendez aux compagnies de téléphone qui sont des filiales de Bell ou dans lesquelles la compagnie a un intérêt substantiel.

M. Marquez: En somme, vous voulez savoir quelle est la proportion des appareils téléphoniques que *Avalon* achète à *Northern*?

Le président: Quelle proportion de leur...

M. Marquez: C'est une question à laquelle seule *Avalon* devrait répondre.

Le président: Vous avez sans doute raison. Nous pourrions demander à quelques compagnies de téléphone de venir témoigner.

M. Deachman: Si vous permettez, monsieur le président, nous nous écartons de notre propos et je voudrais y revenir. Je voudrais surtout savoir si les compagnies associées à la compagnie de téléphone Bell ou dans lesquelles elle a une participation substantielle ont une autre source d'approvisionnement?

M. Marquez: Vous avez posé une question en deux points. Tout d'abord, il leur est loisible d'acheter toute sorte d'appareils téléphoniques.

M. Deachman: Très bien, mais à qui les achètent-elles?

M. Marquez: Je ne sais pas dans quelle proportion, monsieur Deachman.

M. Deachman: Je poserai donc ma question en ces termes: vous avez une assez bonne idée du nombre d'appareils dont, admettons, la *Marine Telephone* ou la *Northern Telephone* ont besoin dans l'espace d'un an; leur demande globale en fait d'appareils?

M. Marquez: Nous le savons certainement. Je n'ai pas les chiffres sous la main.

M. Deachman: Si vous savez exactement combien vous en avez vendu au groupe Standard, vous avez donc une idée du pourcentage de leur demande globale que *Northern Electric* pourrait fournir.

M. Marquez: Nous en aurions une assez bonne idée, en effet, monsieur Deachman.

M. Deachman: Vous pourriez donner des chiffres assez précis?

M. Marquez: Oui.

M. Deachman: Prenons une compagnie de téléphone dans laquelle la compagnie de téléphone Bell a acquis des intérêts ces dernières années, par exemple, *Avalon Telephone Company* de Terre-Neuve. Je crois que l'incorporation a eu lieu en 1962 d'après les chiffres que j'ai consultés. Quel est le chiffre de vos ventes à cette compagnie? Par exemple, a-t-elle acheté du matériel téléphonique à d'autres sociétés?

M. Marquez: Oui, elle importait la majorité de son matériel téléphonique ou un grand pourcentage avant que Bell n'en fasse l'acquisition.

M. Deachman: D'où l'importait-elle?

M. Marquez: De Grande-Bretagne.

M. Deachman: De Grande-Bretagne. Et depuis que Bell en a fait l'acquisition, vos ventes de matériel téléphonique ont-elles augmenté sensiblement?

M. Marquez: Je dirais qu'il y a eu augmentation.

M. Deachman: Et qu'en est-il de la *New Brunswick Telephone Company*? Quel était le pourcentage des ventes à la *New Brunswick* avant et après la participation de Bell?

M. Marquez: Elles ont toujours compté parmi nos meilleurs clients et je ne pense pas qu'il y ait une différence notable depuis que la Bell en a le contrôle.

M. Deachman: Et l'*Island Telephone Company* qui dessert l'Île du Prince-Édouard?

M. Marquez: Situation identique.

M. Deachman: Identique dites-vous. Vous avez toujours vendu du matériel à cette compagnie...

M. Marquez: Nous leur vendons du matériel.

M. Deachman: ...jusqu'ici. Que dire de la *Northern Telephone Company* dans le nord de l'Ontario?

M. Marquez: *Northern Telephone* a toujours compté parmi notre clientèle. Quant à vous dire précisément, quelle est la différence des ventes depuis que la Bell y a un intérêt, ça je ne le puis, monsieur Deachman. Je ne pense pas qu'il y ait un changement notable.

M. Deachman: Autrement dit, diriez-vous qu'à l'exception de *Avalon Telephone Company* de Terre-Neuve qui achetait de grandes quantités de matériel à l'étranger, c'est le seul cas où il se soit produit un changement notable du volume des ventes depuis que la Bell y a acquis un intérêt substantiel?

M. Marquez: Oui, je pourrais ajouter incidemment, monsieur Deachman, pour répondre à la deuième tranche de la question que la *Quebec Telephone Company* qui est une acquisition récente de *General Telephone* continue à acheter la majeure partie de son matériel à *Northern Electric*. Il nous arrive tout simplement d'avoir un produit dont le client a besoin.

M. Deachman: Je crois que vous avez dit ce matin que vous aviez vendu des appareils téléphoniques, il me semble bien que vous avez dit «avons vendu», à un prix préférentiel. Est-ce exact?

M. Marquez: En effet.

M. Deachman: Est-ce que certaines des compagnies de téléphone associées à Bell bénéficient d'un tarif préférentiel?

M. Marquez: Oui les filiales qui sont la propriété exclusive de Bell: c'est le cas de Avalon.

M. Deachman: Et la New Brunswick?

• (10.40 a.m.)

M. Marquez: Je ne sais pas quelles sont les modalités pour la New Brunswick à l'heure actuelle. Je pense que les ventes s'effectuent selon un barème des prix, monsieur Deachman. Je n'essaie pas d'éluder la question. Je crois que c'est quelque chose entre ce qu'on appelle notre tarif général et le barème de Bell.

M. Deachman: Qu'en est-il de *Maritime Telegraph and Telephone*?

Le président: Pourriez-vous nous indiquer l'augmentation procentuelle avant et après l'acquisition de ces compagnies.

M. Marquez: N'oubliez pas que lorsque vous parlez d'augmentation, volume de ventes à une compagnie une année donnée, il faut tenir compte de son budget d'établissement. Vous savez que dans une année donnée il y a des hauts et des bas mais il est évident qu'on peut vous communiquer de genre de renseignements.

M. Deachman: A présent, sur le demi-million d'appareils téléphoniques que vous avez vendus à d'autres compagnies que Bell, combien ont été vendus aux compagnies dans lesquelles Bell a un intérêt?

M. Marquez: A priori, je ne le sais pas mais je dirais que ça n'est pas nécessairement un pourcentage très élevé. Nous vendons un grand nombre de nos appareils, 75,000 admettons aux États-Unis.

M. Deachman: Sur un demi-million, vous en vendriez 75,000 aux États-Unis, de sorte que 425,000 de vos appareils ne seraient pas vendus au réseau Bell. A qui les vendez-vous entre autres?

M. Marquez: A Costa Rica.

M. Deachman: Combien en vendez-vous?

M. Marquez: Au réseau du Manitoba et aux compagnies publiques de l'Alberta.

M. Deachman: Combien en écoulez-vous dans les Prairies où la Bell n'a pas d'intérêt?

M. Marquez: Je n'ai pas de chiffres à portée de la main, mais ce serait assez considérable, monsieur Deachman. La Saskatchewan nous en achète toujours. N'oubliez pas que ces deux dernières années approximativement l'*IT & T*, l'un de nos concurrents, a ouvert trois usines: une en Saskatchewan, une autre en Alberta et enfin au Manitoba. Pour des raisons faciles à comprendre, des pressions très fortes sont exercées sur les compagnies de téléphone locales pour qu'elles achètent une certaine partie de leurs appareils aux manufacturiers de l'endroit.

M. Deachman: Monsieur le président, je voudrais poser une autre question. Vous avez dit ce matin que vous aviez un tarif d'environ 20 p. 100 protégeant l'industrie. Qu'arriverait-il selon vous, et c'est bien entendu purement hypothétique, mais cela pourrait se produire un jour, si ce tarif était ramené, admettons, à 10 p. 100.

M. Marquez: Permettez que je réponde à votre question de façon indirecte. Prenons le cas des appareils, des câbles et quelques collecteurs que nous vendons aux États-Unis et, par conséquent, cela ne changerait rien s'il n'y avait pas de tarif puisque des droits de douane équivalant à 17 p. 100 nous sont imposés aux États-Unis, de sorte que nos prix de revient et nos prix de vente sont bien plus bas que ceux des États-Unis.

A titre d'exemple, je dirai que l'appareil ordinaire noir que nous avons dans la majorité des foyers canadiens se vend aux États-Unis à une compagnie du réseau Bell qui achète son matériel à *Western Electric* envi-

ron $11.35 (canadiens), soit environ $10.50 (devises des États-Unis). Pour le même appareil acheté à *Northern Electric*, la compagnie de téléphone Bell du Canada paie environ $13.40, moins la taxe de vente, et cela embrouille la question.

M. Deachman: Voudriez-vous répéter le prix?

M. Marquez: Environ $13.40.

M. Deachman: Très bien ...

M. Marquez: N'importe quelle autre compagnie de téléphone du Canada, vous pouvez nommer la plus petite qui soit, peut nous acheter le même appareil téléphonique pour environ $16.12. Savez-vous combien les compagnies de téléphone des États-Unis qui ne font pas partie du réseau Bell, et il y en a 20,000, doivent payer pour un appareil téléphonique? A l'heure actuelle, elles paient $21.35 et il y a trois ans, elles payaient $35. Il est curieux de noter qu'une filiale américaine œuvrant au Canada se voit obligée de vendre ses appareils téléphoniques moins cher que la maison mère aux États-Unis. Bien entendu, cela nous permet de vendre d'une façon assez rentable aux États-Unis moyennant un droit de douane.

M. Deachman: Les Américains réagissent-ils à vos incursions sur leur marché?

M. Marquez: Naturellement. Ils ne sont pas très contents de cet état de choses. Nous devons œuvrer sur ce marché, dirions-nous, avec une certaine circonspection, car si nous faisions une concurrence trop serrée, vous concevez bien que quelques-uns de nos concurrents se défendraient âprement. Après tout, c'est tout à fait normal qu'ils ne soient pas très heureux de l'intrusion d'une compagnie étrangère sur leur territoire.

M. Deachman: En fait de patente, quels sont les règlements qui restreignent la vente ou l'exportation d'appareils téléphoniques? Que se passe-t-il lorsque vous exportez du matériel aux États-Unis? Quelles sont les modalités de la patente et des restrictions qui vous empêchent d'exporter dans les pays étrangers?

M. Marquez: Il n'y a rien sur le plan de la patente. Aux États-Unis nous devons veiller à vendre à des prix qui ne nous exposent pas au droit de dumping. Mais il n'y a pas de problème particulier, monsieur Deachman.

M. Deachman: Quelles sont les possibilités d'importation du Japon? Quelque chose laisse-t-il présager que les Japonais s'apprêtent à fournir du matériel de télécommunications?

M. Marquez: Les Japonais sont très avancés dans l'industrie du téléphone. Jusqu'ici, ce qui a joué en notre faveur c'est que le matériel japonais offert sur le marché canadien ne répondait pas aux normes imposées. Nous n'avons pas encore connu une concurrence sérieuse de la part des Japonais dans le domaine des télécommunications mais cela pourrait très bien ne pas tarder.

M. Deachman: Et le matériel suédois?

M. Marquez: Eh bien, le matériel suédois est de très bonne qualité. Au Canada, il y a beaucoup de compagnies de téléphone qui ont acheté du matériel Ericsson, que ce soit des appareils téléphoniques et des installations d'abonnés avec postes supplémentaires ou, dans certains cas, des installations plus importantes.

M. Deachman: Êtes-vous concurrents au Canada?

M. Marquez: Nous le sommes, mais le problème bien entendu est toujours...une question non seulement de prix intrinsèque mais aussi de caractéristiques du modèle ou du dessin technique du produit. Ils ont quelques produits, en particulier pour ce qui est des installations d'abonnés avec postes supplémentaires, et je dirais que pour le prix auquel elle l'offre et compte tenu des développements de notre technologie, notre produit n'est pas tout à fait au point, c'est plus alléchant pour la clientèle. Nous pouvons lutter à armes égales sur le marché international et sortir quelquefois victorieux quelquefois perdants.

M. Groos: Il est presque midi moins dix.

M. Deachman: A quelle heure allons-nous ajourner? Pourriez-vous nous dire où nous en sommes sur la liste?

Le président: Oui. Monsieur Rock, M. Groos, le président s'est abstenu de poser des questions durant ces trois dernières années et je pense qu'il est temps qu'il le fasse.

M. Groos: Il est remarquable que cela n'ait pas gagné tous les membres du Comité.

Le président: Je vous ai gâtés; c'est là le problème.

Monsieur Marquez, à propos de la question de M. Deachman, vous avez dit que vous achetiez pour les revendre un grand nombre d'articles à d'autres sociétés. En vendez-vous certains à l'une de vos succursales où aux compagnies de téléphone dans lesquelles la compagnie Bell a acquis un intérêt substantiel? Je veux dire les articles que vous achetez à d'autres manufacturiers?

M. Marquez: Les produits que nous achetons pour revendre, monsieur le président, sont infimes et sont utilisés par les compagnies de télécommunications. Ces produits que nous achetons pour la revente sont presque tous écoulés dans l'entreprise privée; ce sont des accessoires pour les fils utilisés dans la construction et les câbles à basse tension. Il y a deux exceptions dans notre gamme de produits, l'une d'elle «les accessoires pour poteaux téléphoniques ou télégraphiques» qu'achètent les compagnies de télécommunications, ainsi que les compagnies électriques et les entrepreneurs. Il y a aussi les canalisations en fibres qu'emploient les compagnies de téléphone. En réalité, notre volume des ventes dans cette branche n'est pas très important.

M. Rock: Monsieur Marquez, voudriez-vous répéter le pourcentage des ventes en fait de câbles de *Northern* sur le marché canadien ainsi que les chiffres comparatifs de *Industrial Wire and Cable*?

M. Marquez: Tout ce que nous avons pu faire à ce propos, c'est de comparer le chiffre des ventes dans les domaines où nous entrions en concurrence, c'est-à-dire les fils utilisés dans la construction et ce que nous appelons les «câbles à basse tension». *Industrial* ne vend aucun produit pour les télécommunications ou les lignes de haute tension. Pour ces produits que *Industrial* et nous vendons sur le marché, ou si vous voulez pour lesquels nous sommes en concurrence, nous obtenons 14 p. 100 des ventes et nous estimons que *Industrial* parvient au même pourcentage.

M. Rock: Je comprends aisément que vous vendiez à d'autres compagnies les produits que vous fabriquez pour la compagnie de téléphone Bell, tels que les collecteurs etc. Cependant, tout comme le disait M. Zimmerman la semaine dernière, je ne puis comprendre comment les abonnés du téléphone peuvent réaliser des profits lorsque vous fabriquez des choses que Bell n'utilise pas comme des fils d'acier et des câbles de construction. Avez-vous une explication?

• (11.50 a.m.)

M. Marquez: Oui, les fils d'acier pour la construction et les autres câbles qui ne servent pas aux communications sont fabriqués, essentiellement, sur les mêmes machines qui fabriquent les câbles de communication, et je puis vous assurer qu'au cours des cinq dernières années, nous avons étudié d'une façon très sérieuse, à de nombreuses et nombreuses reprises, et nous étudions continuellement les effets qu'exercerait sur nos affaires de communication l'abandon de la fabrication des câbles qui ne servent pas aux communications. Chaque fois que nous étudions la question, nous aboutissons toujours à la même réponse, soit qu'il y aurait aux environs de un million de dollars de frais généraux qui passerait nécessairement du côté des communications, lequel million est présentement légitimement absorbé par notre production qui ne sert pas aux communications. Cela susciterait une augmentation de prix des produits de communication.

(Le Comité suspend la séance pendant cinq minutes).

M. Rock: Lorsque vous êtes en concurrence avec *Industrial Wire & Cable*, avez-vous l'habitude de présenter des soumissions plus basses que celles de cette compagnie et d'obtenir la commande?

M. Marquez: En premier lieu, monsieur Rock, nous ne savons jamais lorsque nous sommes en concurrence avec la compagnie *Industrial Wire*, parce qu'elle ne fait jamais de soumission elle-même. Elle vend par l'entremise de distributeurs, et lorsque nous présentons une soumission pour un contrat, jamais, ou sinon très rarement à ma connaissance, la compagnie *Industrial Wire* ne fait de soumission pour le contrat. Les soumissions sont faites soit par l'intermédiaire d'un distributeur national, soit par un entrepreneur indépendant, de telle façon que nous ne savons pas de qui vient le fil d'acier de la soumission.

M. Rock: Ah oui, je comprends. Croyez-vous que lorsque votre usine fabrique ce fil électrique, elle a un meilleur rendement que *Industrial Wire Cable*?

M. Marquez: Ceci, encore une fois, est une affaire d'opinion. Je crois que nous possédons une usine de fabrication de fil d'acier et de câble des plus modernes et des plus compétentes, non seulement en Amérique du nord, mais au monde. Nos gens sont allés voir ce que d'autres fabriquent. Nous avons une fabrique de baguettes par exemple, qui n'a pas sa pareille dans le monde. Nous utilisons une technique particulière pour chauffer notre barre à fil métallique au moyen d'un chauffage par induction à haute fréquence qui a été une innovation dans ce domaine en particulier. Au lieu d'avoir à introduire ces gros blocs de cuivre qui pèsent 240 livres chacun dans une fournaise chauffée au gaz ou au mazout, et d'avoir à attendre sept

heures pour les porter à la température de 1700 degrés, nous les passons dans une petite fournaise chauffée par induction et dans 110 secondes, cette barre a atteint 1700 degrés.

M. Rock: A Montréal?

M. Marquez: A Montréal. Une des grandes ressources dont le Canada dispose, c'est l'énergie électrique à bon marché, et nous essayons d'utiliser cette ressource pour accomplir notre travail plus économiquement qu'on ne pourrait le faire autrement. Je ne voudrais pas comparer notre rendement avec une compagnie en particulier, mais je n'hésite certainement pas à dire que nous ne pensons jamais rester en arrière de qui que ce soit dans le domaine de la fabrication du câble.

M. Rock: Vous avez mentionné les articles de blanc dont vous avez abandonné la vente. A la page 16 du mémoire de la compagnie *Industrial*, à l'annexe B qui reproduisait une de vos propres annonces, nous trouvons aussi une référence au fait que vous faites aussi la vente d'objets tels que des tournevis, des dispositifs d'éclairage, des pinces, des tubes, etc.

Le président: Cela dit: «15,000 réponses toutes faites».

M. Rock: Comment cela aide-t-il activement les abonnés du téléphone?

• (midi)

M. Marquez: Nous devons établir, que nous soyons dans le domaine de la distribution ou non, des aménagements dans tout le Canada pour desservir ceux qui occupent le champ des communications. Ceci veut dire que nous avons besoin d'administrateurs; nous avons besoin d'ingénieurs de la vente; nous devons avoir des entrepôts; nous devons avoir tous les aménagements qui entourent la vente aux compagnies de télécommunications. J'ai déjà souligné que, étant donné la similarité des procédés de fabrication, nous produisons aussi des câbles qui ne servent pas aux communications. Les câbles qui ne servent pas aux communications sont vendus aux services d'énergie électrique et aux entrepreneurs, et, encore une fois, il s'agit d'essayer d'utiliser les ressources le plus économiquement possible.

Si un de nos vendeurs rend visite à un de nos clients pour lui vendre un bout de fil métallique, c'est plus économique pour nous et plus économique pour lui si nous sommes en mesure de lui offrir les choses qui vont avec un fil métallique, les choses qu'il mettra aux deux bouts, et les choses pour lesquelles il utilisera le fil métallique, parce que, en soi, un fil métallique est seulement un raccord électrique entre un dispositif d'éclairage et une source d'énergie, ou quelque chose du genre. Et ce sont, pour ainsi dire, des fonctions qui sont reliées à notre fonction majeure et qui tendent à rendre cette fonction majeure plus économique à exécuter.

M. Rock: Vous dites que vous n'avez pas de ventes à perte. Cependant, il est essentiel que nous sachions si les activités qui ne sont pas particulières à la Bell jouent oui ou non au détriment des intérêts des abonnés. J'aimerais donc poser une certaine question. Est-ce que chacun des produits vendus à des marchés qui n'ont pas de rapport avec la Bell réalisent un profit approprié aux conditions courantes du marché?

M. Marquez: Laissez-moi répondre à vos questions par ordre. En premier lieu, j'ai dit que le fait d'essayer de recourir aux ventes à perte lors d'une soumission à un entrepreneur révèle un manque de connaissance de ce qui se passe sur le marché, parce que lorsqu'un entrepreneur fait une soumission pour un contrat de construction dans lequel tout le matériel électrique peut valoir $125,000 il ne voudra pas accepter une soumission globale. Ce qu'il vous demande, c'est de faire une soumission sur chacun des articles de la liste. Vous faites un prix pour les sorties d'électricité, les dispositifs d'éclairage, les pièces, le fil métallique et ainsi de suite. Si vous êtes assez sot pour inscrire un prix très bas à un des articles, c'est probablement l'article que vous obtiendrez, et il achètera le reste du matériel ailleurs.

Quelle était la seconde partie de votre question? Ah oui, je m'en souviens. Vous m'avez demandé comment nous pouvions déterminer individuellement les profits des produits. Toute étude de distribution des profits par produit se révèle, à l'essai, très difficile. Je le dis en connaissance de cause, puisque je l'ai tenté à plusieurs reprises. En voici la raison: les deux éléments principaux du coût dans la distribution, c'est naturellement, les démarches relatives à l'obtention de la commande et au traitement de la commande. L'obtention de la commande représente l'effort du vendeur, et le traitement de la commande, c'est bien entendu, le travail que vous effectuez sur papier, les factures établies pour fournir les marchandises. Lorsque votre vendeur rend visite à un client pour lui vendre 30, 40 ou 50 articles différents, c'est une opération mathématique, mais cela ne vous dit pas grand-chose quand vous essayez de déterminer quelle partie du temps du vendeur est allée à la vente du fil métallique, à la vente des dispositifs d'éclairage, à la vente de tuyaux, et combien de temps est allé à la vente de lampes. On peut faire une division, mais elle ne veut rien dire. Enlevez un article, il vous reste toujours la visite du vendeur.

De la même manière, quand vous arrivez au traitement de la commande, vous établissez une facture qui comporte 30 ou 40 articles; toute tentative de déterminer la fraction du coût qui dans la facture est allée à la ligne nº 1, qui était du fil métallique, et à la ligne nº 2, qui était du tuyau, est encore un exercice sans valeur.

Ce qui peut être réalisé c'est, comme nous faisons, répartir l'affaire par client. Il est très facile de déterminer s'il est ou non profitable de faire affaire avec un client. On sait quelle est la marge de profit brut réalisée après avoir vendu à un client. Vous savez s'il achète son matériel d'un stock qui vous coûte davantage que s'il l'achetait par livraison directe du fournisseur. Vous savez s'il acquitte la facture avant trente jours ou s'il prend 90 jours. Ce sont ces éléments que vous pouvez rassembler en particulier afin de déterminer si oui ou non il est profitable de faire affaire avec ce client.

Prendre plusieurs milliers de produits et tenter de les départager est une chose très difficile. Je ne parle pas d'un produit manufacturé. Un produit manufacturé est autre chose, étant donné que vous pouvez revoir l'investissement en capital que vous avez effectué afin de réaliser ce produit, mais si vous parlez d'un produit de distribution, il est très difficile de calculer en regard du produit avec quelque degré de certitude. Vous vous imposez une gymnastique comptable très complexe pour aboutir à des chiffres qui n'ont pas beaucoup de sens, vu que presque tous vos chiffres sont arbitraires. Vous faites des suppositions qui ne reposent sur rien de solide.

M. Rock: Dans ce cas quel est le taux global de profit dans votre entreprise.

M. Marquez: Nous tentons de réaliser un profit de 10 p. 100. Nous n'y arrivons pas toujours. Comme je l'ai déjà dit, nous établissons une distinction chaque année par un exercice comptable qui est vérifié par nos vérificateurs. Nous tenons compte du capital que nous utilisons dans des affaires dirigées vers des clients qui sont étrangers à Bell, et nous le comparons au capital que nous plaçons dans des affaires qui concernent les clients de Bell. Notre objectif constant est de réaliser de meilleurs profits sur le capital que nous utilisons à des fins extérieures à Bell que sur le capital qui est utilisé directement pour Bell. Ceci, nous ne le réussissons pas toujours. Sur les vingt dernières années, trois ont été déficitaires, cinq passables et douze un peu plus satisfaisantes.

Le président: Si M. Rock le permet, j'avais moi-même une question à ce sujet.

M. Rock: Monsieur le président, ici je voudrais dire quelque chose. J'ai toujours cru, que d'habitude, étant donné que nous avons un coprésident, si le président désire poser une question, il quitte son siège et passe de ce côté-ci.

Le président: Pas du tout, monsieur Rock. C'est aussi une question supplémentaire sur le sujet. A moins que cela ne cesse, je verrai bientôt à établir un nouveau règlement. M. Rock a demandé quel était le pourcentage de profit sur le capital investi. C'est bien cela?

M. Rock: Le capital investi dans toute l'entreprise, oui.

Le président: Monsieur Marquez, pouvez-vous dire au Comité quel est le pourcentage de profit réalisé par *Northern Electric* sur le capital net investi et le capital net réalisé par *Northern* pour les deux entreprises, les affaires extérieures à Bell et les affaires de Bell proprement dites, au cours des deux dernières années?

J'ai également une autre question. Avez-vous les chiffres au sujet du profit réalisé sur l'investissement moyen par *Northern* pour ses produits de premier rang dans les affaires de Bell et également dans celles qui sont extérieures à Bell? Je parle de l'équipement de communication, des téléphones, des fils, des câbles; tout ce que *Northern Electric* fabrique ou achète. Ce que je veux véritablement savoir, c'est le pourcentage de profit sur le capital net réalisé par *Northern Electric* sur le groupe d'affaires de Bell et d'affaires extérieures à Bell, et le profit réalisé sur l'investissement moyen par les produits de premier rang, par Bell proprement dit et par les affaires extérieures à Bell.

M. Rock: Êtes-vous sûr qu'il n'y aura pas de secrets de dévoilés à la concurrence, monsieur le président?

Le président: Cela dépend de la réponse de M. Marquez.

M. Marquez: J'ai ces chiffres. Je ne crois pas qu'il serait correct de divulguer les détails des chiffres, mais je puis me reprendre et dire ceci.

En premier lieu, quand vous me demandez quel est le profit sur l'investissement par séries de produits, nous retombons dans le champ d'exercice mentionné à la suite de la question de M. Rock. C'est de la gymnastique comptable. Cela ne produit réellement rien de révélateur. Mais si vous parlez de profit sur l'investissement net moyen des affaires de Bell considérées séparément des affaires extérieures de Bell, je citerai deux années éloignées où les chiffres se sont pas révélateurs. Voici les chiffres de 1954: 11.9 p. 100 de profit sur les affaires extérieures de Bell; 8.2 p. 100 de profit sur les affaires de Bell proprement dites.

Le président: Qu'en est-il d'années plus récentes, monsieur Marquez?

M. Marquez: Prenons 1962 qui est une année pendant laquelle nous n'avons pas si bien réussi. Nous avons réalisé 9.8 p. 100 dans les affaires de Bell proprement dites et 7.8 p. 100 dans les affaires extérieures de Bell. Ceci tourne à peu près autour de la moyenne.

Le président: Qu'est-ce à dire des années 1964, 1965, 1966, 1967?

M. Marquez: Quand vous aurez fini, j'aurai tout dit. Ce que je puis vous révéler, c'est que nous fixons un objectif, un profit de 10 p. 100 sur notre investissement. Nous ne l'atteignons pas toujours.

Le président: L'avez-vous atteint en 1964, 1965, 1966 sur les affaires de Bell?

M. Marquez: Nous l'avons atteint sur des affaires extérieures de Bell en 1964.

Le président: Et sur les affaires de Bell?

M. Marquez: Les affaires de Bell étaient quelque peu inférieures à cela en 1964.

Le président: Ce qui voudrait dire quoi, monsieur Marquez?

M. Marquez: Vous voulez dire inférieures de combien?

Le président: Oui.

M. Marquez: A peu près un pour cent de moins. C'est ce que nous essayons de faire, remarquez bien.

•(12:10 p.m.)

Le président: Avez-vous réalisé 10 p. 100 sur Bell et à l'extérieur de Bell en 1965 et 1966?

M. Marquez: Non, nous n'avons pas réussi. Nous nous en sommes approchés de très près en 1966, mais pas encore assez.

Le président: Je ne vous questionnerai pas plus loin à ce sujet.

M. Rock: Merci. Monsieur Marquez, êtes-vous encore dans la fabrication des lampadaires à vapeurs de mercure pour l'éclairage des rues?

M. Marquez: Nous n'avons jamais fabriqué de dispositifs d'éclairage, monsieur Rock. Nous en assurons la distribution.

M. Rock: Oh, vous faites la distribution? Je vois.

Ma dernière question est celle-ci. Croyez-vous qu'il puisse exister un jeu de puissance financière intérieure ou extérieure, dans les affaires de la *Northern*, à la *Bell Telephone* du Canada. C'est une impression que j'ai maintenant, et c'est la raison pour laquelle je vous pose maintenant la question.

M. Marquez: Je vais répondre à votre question indirectement en disant que nous nous demandons quelquefois quelle est la raison de l'exercice qui a eu lieu au cours des cinq dernières années.

M. Rock: Merci, monsieur le président. Je voudrais vous demander quand aura lieu la visite des laboratoires de la *Northern*, ici, à Ottawa.

Le président: Je vous le laisserai savoir dès que la chose aura été entendue.

M. Rock: Je voudrais aussi savoir, monsieur le président, si en visitant le laboratoire nous pourrions aussi, pendant 20, 25 ou peut-être trente minutes, visiter leur usine de fabrication tout près du laboratoire?

Le président: J'en parlerai à M. Marquez. Selon M. Vincent, tous ces services existent; nous ferons donc le nécessaire à cette fin dès que notre horaire et notre programme nous le permettront.

M. Rock: Voulez-vous prendre les dispositions voulues pour que nous visitions aussi les usines, en plus du laboratoire? Cela est important, je crois.

Le président: Nous y veillerons. A vous la parole, monsieur Groos.

M. Groos: Monsieur le président, je n'ai qu'une brève question à poser. Selon le témoin, *Northern Electric* vend à *Bell* le téléphone noir ordinaire au prix de $13.40, sauf erreur; or, elle le vend aux petites compagnies au prix de $16.12. La chose s'est-elle comparée avantageusement aux conditions auxquelles les téléphones sont vendus aux petites compagnies par les gros fabricants des États-Unis? Cela gâte-t-il de quelque manière vos relations avec *AT & T*, qui vous autorise à fabriquer des téléphones, que vous pouvez ensuite, vu certaines circonstances, vendre meilleur marché qu'elle dans son propre territoire?

M. Marquez: Monsieur Groos, *Western Electric* ne vend pas en dehors du réseau Bell, aux États-Unis?

M. Groos: Ne vend pas quoi?

M. Marquez: Ne vend pas en dehors du réseau Bell, aux États-Unis. Ce réseau dessert, aux États-Unis, 80 millions d'abonnés. Peut-être aimeriez-vous avoir un aperçu de la situation d'ensemble. Il existe, en Amérique du Nord, 108 millions de téléphones en service, dont 100 millions aux États-Unis et 8 millions au Canada. Aux États-Unis, 80 millions de ces téléphones font partie du réseau Bell. Lorsque je parle des ventes aux États-Unis, je parle des ventes faites aux compagnies qui n'appartiennent pas au réseau de Bell. Nous ne faisons pas concurrence à ces compagnies.

M. Groos: Vous ne leur faites donc pas concurrence dans le cas qui nous occupe?

M. Marquez: Nous livrons une concurrence à d'autres, qui détiennent aussi des autorisations de *Western Electric*. Ainsi, *IT&T* fabrique, par l'intermédiaire de sa filiale Kellogg's

aux États-Unis, à peu près le même téléphone que nous. A notre avis, elle ne fabrique pas un appareil d'aussi bonne qualité, et le prix de revient de cet appareil n'est pas aussi économique. Quoi qu'il en soit, elle fabrique des téléphones.

M. Groos: En somme, il semble que vous demandez à Bell un prix inférieur d'environ 20 p. 100 à celui que vous demandez aux petites compagnies. Or, on semble faire toute une histoire au sujet de cette réduction de prix. Je ne suis pas homme d'affaires; je ne cherche qu'à obtenir des renseignements. J'ignore si vous pouvez répondre à cette question, mais est-ce une pratique normale, en affaires, qu'on obtient un rabais de prix en réalisant un gros chiffre de vente? Une réduction de 20 p. 100 s'écarte-t-elle de la pratique normale?

M. Marquez: Pas du tout, pas du tout. C'est, en réalité, la coutume d'accorder une réduction de prix dans les cas de fort volume d'affaires. De fait, nous avons songé bien souvent à simplifier les choses en établissant une échelle de réduction, mais cela engendre de gros problèmes administratifs. Nous ne voulons pas consacrer tout notre temps, tous nos efforts et trop de frais à l'établissement d'une échelle de réduction de prix; aussi, pour simplifier, nous avons convenu d'un chiffre établi. Il s'agit ici de ce que nous appelons la marchandise, monsieur Groos, plus précisément d'une marchandise à l'état préconçu. Lorsque nous parlons d'un bureau central, d'un réseau de distribution, il s'agit d'une toute autre chose, car nous créons alors, en quelque sorte, un produit en vue de satisfaire aux exigences du client, de sorte que la marge d'écart entre le prix de Bell et l'autre prix devient parfois bien inférieur à 20 p. 100.

M. Groos: Puis-je poser une autre question, monsieur le président? Pourriez-vous me donner une idée rapide de la valeur globale, en dollars, des produits fabriqués à titre majoritaire par *Northern Electric*?

M. Marquez: Notre production globale de 1967 atteindra un niveau d'environ 300 millions de dollars.

M. Groos: Comment cette somme est-elle répartie?

M. Marquez: Voulez-vous parler d'une ventilation des produits fabriqués?

M. Groos: Je parle des divers produits fabriqués.

Le président: Voulez-vous parler du pourcentage de chacun des produits vendus à Bell?

M. Groos: Peu importe que ce soit en pourcentage ou en dollars.

M. Marquez: Comme je l'ai dit tantôt, environ 60 p. 100 de notre production sont destinés à Bell, de sorte que, sur les 300 millions de dollars, environ 180 millions vont à Bell. J'aimerais mieux qu'on ne me demande pas de préciser les chiffres de production relatifs à un article en particulier.

Le président: J'en venais justement à cela.

M. Marquez: Je cède ma place.

Le président: Il vous faudra répondre, monsieur Marquez. Vous m'avez remis plus tôt la liste de vos principaux produits; j'allais vous en demander la ventilation en ce qui concerne les 60 p. 100 qui sont livrés à la Bell. Si je comprends bien, vous aimeriez mieux ne pas répondre à cette question.

M. Marquez: De toute manière, je n'ai pas ces renseignements à portée de la main.

Le président: Pourriez-vous les obtenir?

M. Marquez: Oui, je le pourrais.

Le président: Peut-être pourrions-nous obtenir ces renseignements à une date ultérieure. A vous la parole, monsieur Émard.

[*Français*]

M. Émard: Monsieur le président, je voudrais demander à M. Marquez si l'on a l'intention d'utiliser le système des *economies of scale*. En d'autres mots, il s'agit de la rentabilité du fait de grouper le plus d'opérations possibles sous un même toit. Comment se fait-il, dans un tel cas, que la compagnie *Northern Electric* ait bâti plusieurs usines à St-Jean, à Calgary, à Montréal et en d'autres endroits?

[*Traduction*]

M. Marquez: Il y a des limites, monsieur Émard, à la pratique de concentrer le plus grand nombre de produits possible sous un même toit. Lorsque *Northern* établit des usines distinctes, elle a à l'esprit une politique très précise; elle vise à éviter la fragmentation. Nous établissons une usine dans laquelle nous accomplissons toutes les étapes d'une même production. Ainsi, à notre usine de London, nous fabriquons tous nos appareils téléphoniques et tout notre équipement de poste. A Lachine, nous fabriquons surtout nos câbles, même si nous sommes à établir, à Calgary, une petite usine dont le travail principal consistera à fabriquer des câbles téléphoniques destinés à l'utilisation rurale, car c'est dans l'Ouest que se trouve le grand marché des câbles téléphoniques souterrains du type rural.

De plus, nous avons appris par expérience, comme la plupart des autres compagnies, que notre efficacité d'exploitation diminue lorsque nous atteignons certaines dimensions. Si la chose était possible, nous aimerions avoir une usine qui n'emploierait pas plus de 1,500 tra-

vailleurs, chiffre déjà assez élevé. L'entreprise tend à devenir trop anonyme. Elle tend à atteindre un point où les gens se considèrent comme de simples dents de roue, au lieu d'être des membres d'une organisation dynamique. Aussi, la pratique d'une décentralisation en groupes plus restreints fait-elle partie du processus normal d'expansion. A notre usine de la rue Shearer, nous avons 6,000 employés à l'heure actuelle. Il est probable—et j'hésite à utiliser le mot jamais—que nous ne chercherons jamais à mettre sur pied une exploitation qui comptera 6,000 employés. Nous avons quelque 1,500 employés environ à London; environ 800 à Belleville; près de 2,000 à Lachine, et ainsi de suite. L'usine de Saint-Jean n'est qu'une petite entreprise, puisqu'elle ne compte qu'environ 75 employés. Celle de Calgary est encore plus petite, car elle n'a que 25 ou 30 employés, à l'heure actuelle.

Le président: Vous dites donc que vous renoncez à réaliser des économies à l'échelle de l'usine, afin de maintenir une atmosphère de famille.

• (12:20 p.m.)

M. Marquez: Il ne s'agit même pas d'économies d'échelle, monsieur Macaluso, car—peu importe le chiffre d'affaires de l'heureuse famille—nous fabriquons nos appareils téléphoniques avec beaucoup plus d'efficacité à London, où tout l'effort est concentré sur ce seul type de produit, au lieu de fabriquer aussi une grande variété d'autres choses.

Le président: Vous dites que certaines de vos usines s'occupent de production spécialisée.

M. Marquez: C'est exact. Notre usine de Toronto s'occupe d'une façon particulière de l'équipement de standard téléphonique; celle de London, des appareils de postes; celle de Belleville, des installations extérieures; celle de Lachine, des câbles; celle de Shearer, la plus ancienne de nos usines, s'occupe de production d'éléments utilisés dans un grand nombre de nos autres usines.

[*Français*]

M. Émard: Il y a quelques années, vous avez acheté un terrain à Vaudreuil. Avez-vous encore l'intention de construire une usine à cet endroit-là? Cela m'intéresse tout particulièrement, parce qu'il s'agit de mon comté.

[*Traduction*]

M. Marquez: Monsieur Émard, lorsque nous avons acheté...

Le président: Je crains que je devrai vous interrompre et couper ici dans le vif du sujet.

M. Marquez: Si nous avons acheté le terrain de Vaudreuil, c'est que nous savions, dès ce moment, qu'un jour viendra où nos services prendront de l'expansion dans la région de Montréal. L'occasion s'offrait alors d'acheter ce terrain à des conditions que nous jugeons très raisonnables. Lorsque nous l'avons acheté, nous n'avions pas de projet immédiat d'expansion. Même à l'heure actuelle, je dois dire que nous n'en avons toujours pas. On m'a posé cette question à une réunion tenue à la Cité des jeunes, à Vaudreuil, à l'époque où nous avons acheté le terrain. J'ai donné alors la même réponse. J'ai souligné que, pendant longtemps, nous avons possédé, à Lachine, un morceau de terrain sur lequel nous avons éventuellement élevé une construction; mais la chose ne s'est faite qu'au bout de 25 ans. J'ai dit aussi que tout laissait croire que nous élèverions une construction à Vaudreuil en bien moins de temps que cela. A l'heure actuelle, monsieur Émard, nous n'avons pas de projet précis. Dans notre genre d'exploitation, il faut compter environ deux ans, à partir du moment où nous décidons de mettre une usine en exploitation, pour obtenir les installations, ériger la construction et donner à l'usine une affectation concrète. Aussi, notre activité d'expansion, aujourd'hui, tient aux probabilités que nous entrevoyons ou aux services qu'on attendra de nous dans deux ans. C'est là un domaine très délicat, car on peut tout aussi bien faire de mauvaises prévisions ou, au contraire, deviner juste.

Le président: Je signale au comité que j'ai l'intention de lever la séance à une heure. Si l'on n'a plus de questions à poser, il ne sera donc pas nécessaire de revenir après épuisement de l'ordre du jour. J'ai encore sur ma liste M. Byrne, M. Stafford et M. Pascoe.

Monsieur Émard, avez-vous terminé?

M. Émard: Non, non. J'ai encore de nombreuses questions à poser.

Le président: Pourriez-vous faire vite, s'il vous plaît?

M. Émard: Ce sont des questions courtes. C'est M. Marquez qui...

Le président: Monsieur Émard, si M. Marquez ne répondait pas complètement, vous vous plaindriez en disant qu'il ne vous répond pas.

[*Français*]

M. Émard: Autrefois, la compagnie *Western Electric* détenait 43 p. 100 des actions de la compagnie *Northern Electric*. Cependant,

depuis que la compagnie de Téléphone Bell du Canada a acheté ces actions-là, est-ce que vous entretenez encore des relations avec la compagnie *Western Electric*? Vous fournit-on de l'aide technique, par exemple?

[*Traduction*]

M. Marquez: Avant 1956, *Western Electric* détenait des parts de *Northern Electric*, ce qui n'est plus le cas. Nous pouvons toujours bénéficier des renseignements techniques de *Western*, mais sans jouir d'aucune préférence par rapport à toute autre compagnie d'Amérique du Nord. Contrairement à ce qui se passait jusqu'en 1956, nous ne pouvons plus profiter ni des droits d'auteur ni des renseignements techniques ni des connaissances professionnelles de *Western Electric*. Nous pouvons obtenir les droits d'auteur. Normalement, nous détenons les droits d'auteur en vertu d'une entente établie il y a longtemps. Nous pouvons acheter des renseignements techniques, mais n'importe qui peut en faire autant; mais nos ingénieurs n'ont plus l'occasion de visiter les usines de *Western Electric* et de surveiller l'exécution du travail, d'examiner les outils utilisés et d'obtenir, parfois, les plans des outils, des ensembles de vérification ou d'autres articles de ce genre.

[*Français*]

M. Émard: Achetez-vous encore des produits de la compagnie *Western Electric* quand cette compagnie peut vous les vendre moins cher qu'il ne vous en coûterait pour les fabriquer vous-mêmes?

[*Traduction*]

M. Marquez: La *Western Electric* fabrique des pièces ou des produits que les compagnies ne faisant pas partie de son réseau ne peuvent se procurer qu'à grand-peine. Nous nous estimons beaucoup plus limités qu'autrefois en ce qui concerne l'achat des produits de la *Western Electric*. Cette compagnie ne nous vend de pièces que si nous pouvons lui assurer que nous nous disposons à les faire fabriquer ou à les fabriquer nous-mêmes au Canada. Elle le fait, en quelque sorte, à contrecœur.

[*Français*]

M. Émard: Dans votre rapport financier, vous parlez beaucoup de vos exportations. A mon avis, il s'agit d'une activité récente. Ces activités sont-elles rentables ou, au contraire, les Canadiens doivent-ils les subventionner?

[*Traduction*]

M. Marquez: Oui, c'est là un essai récent. Je dois dire que notre tentative d'exportation n'est pas aussi profitable, aux stades du début, qu'elle devra le devenir éventuellement. Il faut néanmoins ajouter qu'aucune de nos tentatives d'exportation n'a dû être subventionnée. Chaque entreprise que nous avons tentée s'est soldée par un bénéfice.

[*Français*]

M. Émard: On a souvent entendu des témoins de la Compagnie de Téléphone Bell du Canada déclarer que c'était une bonne chose pour cette compagnie de posséder la compagnie *Northern Electric*. Croyez-vous alors, que c'est une bonne chose pour la compagnie *Northern Electric* d'être possédée par la Compagnie de Téléphone Bell du Canada?

[*Traduction*]

M. Marquez: Vous me posez là, monsieur Émard, une question fort embarrassante. Je vous donnerai une double réponse. Si j'étais de la compagnie Bell, je dirais sans hésiter que le maintien et l'intégration en permanence ne sauraient se réaliser si l'on ne détient pas la propriété de la fabrication et des plans. Par contre, je dois dire que *Northern* n'aurait pas, aujourd'hui, cette solidité, cette compétence, cette capacité de soutenir la concurrence sur le marché international, fruit de ses 80 ans d'existence, si elle n'avait bénéficié des circonstances favorables que lui a values son association avec *Bell*.

Le président: Pourquoi cela, monsieur Marquez? A cause d'un appui financier? Pourquoi?

M. Marquez: La clé de cette sorte d'intégration, monsieur Macaluso, c'est la chance qu'ont le fabricant et l'administration des plans de posséder la confiance et l'appui, financier ou autre, de la direction de la compagnie de téléphone, de manière à pouvoir prendre des risques d'élaboration qu'ils ne prendraient peut-être pas autrement, s'ils n'effectuaient de tentatives que par spéculation. Le fabricant et l'administration des plans doivent faire d'importantes affectations de ressources et de capitaux; or, ils le font, dans notre cas, en fonction des besoins prévus par nos directeurs.

[*Français*]

M. Émard: Monsieur le président, j'aurais d'autres questions à poser, mais je serai bref. Cependant, il y en a une que j'aimerais poser tout particulièrement car à mon avis, je ne serais pas fidèle à mes antécédents si je ne la posais pas.

Comment se fait-il que les installateurs de la Compagnie de Téléphone Bell du Canada qui travaillent côte à côte avec les installateurs de la Compagnie *Northern Electric*, reçoivent $0.50 de l'heure de plus?

[*Traduction*]

Le président: Nous revoici dans des questions de relations ouvrières, monsieur Émard. Ce sujet ne nous intéresse pas.

M. Émard: Qu'avez-vous contre les relations ouvrières?

Le président: Rien du tout. J'ai demandé l'institution de nombreux syndicats; toutefois, je ne crois pas que nous devions aborder, au comité, des questions de relations ouvrières et de négociations collectives.

M. Byrne: Monsieur Marquez, je m'intéresse toujours à la question que vous avez soulevée au sujet du marché des communications étatisées qu'on trouve dans d'autres pays. Est-ce que tous les autres fabricants canadiens ou nord-américains éprouvent la même difficulté? Savez-vous s'ils ont réussi à pénétrer sur ces marchés?

M. Marquez: Dans des domaines parallèles, oui, monsieur Byrne. Ainsi, les fabricants canadiens qui s'occupent de production d'énergie, soit les fabricants de transformateurs lourds et d'équipement de centrales d'énergie rencontrent exactement le même obstacle que nous, c'est-à-dire que l'acheteur ou l'administration qui achète, est un organisme national qui, par principe, achète sur le marché interne.

M. Byrne: Vous êtes-vous demandé, l'industrie s'est-elle demandé s'il n'y avait pas là violation du GATT, ou même du *Kennedy round*?

M. Marquez: Monsieur Byrne, lors des préparatifs effectués en vue du *Kennedy round*, lorsque les fabricants de produits d'électricité en tant que groupe, puis les diverses compagnies à titre individuel, ont présenté des mémoires devant le comité spécial créé par le gouvernement canadien et présidé par M. Hector McKinnon afin d'étudier la situation, nous avons présenté un mémoire où nous disions très clairement que les barrières douanières ne nous inquiétaient pas autant du point de vue des échanges commerciaux, que les barrières d'un autre genre.

C'est une question que nous avons soulignée en de nombreuses occasions et que nous continuons à souligner. Vous pouvez abaisser la barrière douanière jusqu'à l'annuler et cela ne signifie rien si, de fait, il existe d'autres obstacles qui vous empêchent même d'être entendus.

M. Byrne: Connaissez-vous des exemples semblables ici, au Canada, où les gouvernements provinciaux sont propriétaires des services?

• (12:30 p.m.)

M. Marquez: Jusqu'à un degré très, très peu important, monsieur Byrne. A mon avis, il est vrai que l'un de nos problèmes, au Canada, est que nous avons dix autorités provinciales différentes, et chacune, naturellement, est intéressée à ce que ses problèmes particuliers deviennent plus industrialisés qu'elle ne l'est, et il y a des cas, sûrement, dans notre domaine ou dans d'autres, où, à toutes chances égales, la province donnera la préférence au fabricant local. Il y a eu des cas, dont ont parlé les journaux, où une province ou l'autre a été accusée de donner une préférence particulière en plus de chances égales. D'après ma propre expérience, ce sont plus souvent des paroles que des actes, mais c'est vrai et j'ai eu connaissance de cas où, en toute égalité de chances, l'affaire est allée au fabricant local. Cet état de choses a ses propres problèmes car l'industrie peut être tentée de mener des opérations non économiques, des opérations fragmentées. Nous avons essayé de résister à cela et, comme je l'ai dit il y a quelques instants, notre politique a été la suivante: lorsque nous décentralisons, nous essayons de faire tout de quelque chose. En d'autres termes, si nous fabriquons des écrous et des boulons, nous croyons qu'il est tout à fait raisonnable de fabriquer les écrous à un endroit et les boulons ailleurs, mais fabriquer la moitié des boulons dans un endroit et l'autre moitié dans un autre, ce n'est pas une pratique économique.

M. Byrne: Demandez-vous au gouvernement et au ministère du Commerce d'étudier cette question plus à fond?

M. Marquez: Oui, lorsque nous parlons aux provinces, nous parlons de cela. Parlez-vous du *GATT*?

M. Byrne: Oui.

M. Marquez: Oui, nous demeurons en contact continu, comme vous pouvez facilement l'imaginer, avec le ministère du Commerce, le *PCIC* et d'autres organismes du genre, et nous continuons à souligner que le gros problème qui nous confronte dans les pays développés est la barrière non-douanière et non la barrière douanière.

M. Stafford: Quel pourcentage du total de l'équipement de communications téléphoniques acheté par «*Bell*» *Northern Electric* peut-il fabriquer?

M. Marquez: Naturellement, Bell achète beaucoup d'équipement que l'on ne saurait qualifier «d'équipement tétéphonique». Je veux dire qu'ils achètent des pelles, des bêches, des camions, etc. Je présume que vous ne tenez pas compte de ces articles?

M. Stafford: Je ne veux parler que de l'équipement de communications téléphoniques.

M. Marquez: Théoriquement, il y eut un temps où nous devions fournir tout cela, mais à mesure que le temps passe, la technologie explose et je dirais, sans aucun doute, que *Northern Electric* devra devenir de plus en plus sélective et, pour parler avec malice préméditée, comme cela s'est déjà fait, dans ce domaine particulier, il ne nous sert à rien de copier ce qui est déjà fait par un autre. Nous devrons laisser quelqu'un d'autre fournir ce secteur.

J'ai déclaré, il y a quelques instants, que la société Ericsson a fait des ventes assez importantes à *Western Electric* et à Bell. *RCA* l'a fait aussi, dans quelques cas particuliers.

M. Stafford: Lors de sa dernière visite, M. Zimmerman, a dit, et je cite de la page 137, colonne de gauche:

> ... que les concurrents de la Bell sont Canadiens dans tout le sens du mot...

N'est-il pas vrai qu'à titre de fabricants d'appareils de communication pour les ordinateurs, vos véritables concurrents sont *IBM, CGE, Remington Rand* et *Westinghouse*?

M. Marquez: Des appareils de communication pour ordinateurs?

M. Stafford: Oui; vous en fabriquez, n'est-ce pas?

M. Marquez: Nous fabriquons des appareils complexes, des appareils à transistors. C'est ce à quoi s'emploient nos laboratoires de recherches que nous appelons notre Centre d'appareils avancés (Advanced Devices Centre), comme M. Rock l'a mentionné, je crois. Nos appareils ressemblent à ceux qui servent dans les ordinateurs, mais nous ne desservons pas l'industrie des ordinateurs, monsieur Stafford.

M. Stafford: Je vois. N'est-il pas vrai que vos véritables concurrents dans la fabrication d'appareils de communication téléphonique, comme les tableaux de distribution, téléphones, centraux téléphoniques, etc. sont la *Siemen's Company*, d'Allemagne, *Ericsson*, de Suède, *IT&T* et *General Telephone*, des États-Unis et *Philips*, de Hollande?

M. Marquez: Ces sociétés font partie de nos concurrents, oui.

Le président: M. Marquez l'a déjà dit.

M. Stafford: Mes questions ne prendront pas trop de temps si je ne suis pas interrompu par le président. Je veux seulement savoir...

Le président: Monsieur Stafford, je vous fais remarquer que ces renseignements ont déjà été fournis au Comité.

M. Stafford: Peut-être. J'en arrive à ma question et j'y serais déjà arrivé n'eût été des interruptions du président. C'est tout ce que je veux dire.

Le président: Monsieur Stafford, je n'ai pas l'intention de supporter votre non-sens, aussi je...

M. Stafford: Je veux avoir le droit de demander...

Le président: ... suis en train de vous dire que ces renseignements ont déjà été fournis au président et je vous le fais remarquer parce que nous ne voulons pas de discussion trop longue.

M. Stafford: C'est assez vrai.

Le président: Vous ne pouviez être présent à cause d'un autre comité.

M. Stafford: Cela est vrai aussi, mais j'en arrive à ma question finale que j'aurais posée n'eût été les interruptions...

Le président: Monsieur Stafford, voulez-vous terminer votre question et pas de remarques impertinentes, je vous prie.

M. Stafford: Nous pouvons toujours demander au Comité de voter.

Le président: Voulez-vous prendre les devants et le faire, monsieur Stafford?

M. Stafford: Si ce n'était de *Northern Electric*, n'est-il pas raisonnable de penser que les compagnies de téléphone du Canada feraient des achats de plus de 200 millions à l'extérieur du Canada, achats qui se font actuellement à l'intérieur du Canada?

M. Marquez: Je ne pense pas qu'il y ait de doute à ce sujet, monsieur Stafford.

M. Stafford: En d'autres termes, si ce n'était de *Northern Electric*, il y aurait une augmentation importante du déficit de notre balance de paiements au Canada?

M. Marquez: Oui, ce serait un des résultats.

M. Stafford: Une dernière question. Vous êtes dans le commerce du fil et du câble électriques afin d'utiliser plus efficacement votre machinerie et votre équipement, ce qui, en retour, vous permet de fabriquer du câble de communication à un prix inférieur?

Le président: Ces renseignements aussi nous sont déjà parvenus...

M. Stafford: Je ne désire qu'un «oui» ou un «non», réponse qui aurait été donnée bien plus facilement sans vos interruptions. Je pourrais maintenant dire que je n'aime habituellement pas poser des questions pendant longtemps. C'est tout ce que j'ai à dire. Je ne veux que préciser ma position. Lorsque je pose une question, et je crois que le Comité en conviendra avec moi, elle n'est habituellement pas trop détaillée.

Le président: Monsieur Stafford, habituellement, le Comité a été honnête en étant ici en temps et j'attends la même chose des membres du Comité. Autrement dit, monsieur Stafford, vous n'avez pas de privilège spécial sur tout autre membre du Comité. J'espère que vous comprendrez cela. Monsieur Pascoe.

M. Stafford: Je comprends cela.

Le président: Ne parlons pas de perte de temps. Le président va s'en occuper. Monsieur Pascoe.

M. Pascoe: Monsieur le président, M. Marquez a répondu à très peu de mes questions sur l'exportation. Je ne veux lui en poser qu'une autre. Il a dit qu'une grande partie de la concurrence à l'égard de ses produits provient de la Suède et du Japon. Sont-ils tous importés ou ont-ils un intérêt quelconque dans l'usine au Canada?

M. Marquez: Non; j'ai dit, monsieur Pascoe, que dans nos efforts sur le plan international, nous avons rencontré la concurrence japonaise...

M. Pascoe: Je vois; sur le plan international.

M. Marquez: Sur le plan national, les Japonais ne sont pas ces concurrents importants, mais la *L. M. Ericsson* en est un, et elle importe ses produits.

M. Pascoe: Y a-t-il un tarif contre ces produits?

M. Marquez: Oui.

M. Pascoe: Si cette barrière douanière était enlevée, il y aurait une plus forte concurrence?

M. Marquez: Oui, mais nous ne recommandons pas que le tarif soit laissé où il est. Nous sommes bien d'accord pour abaisser les tarifs. Nous pensons que d'une façon ou de l'autre, c'est une situation à laquelle il nous faudra faire face, et nous n'avons qu'à apprendre comment concurrencer afin de sauvegarder notre marché intérieur.

M. Pascoe: C'est tout, monsieur le président.

Le président: Merci, monsieur Pascoe. Y a-t-il d'autres questions?

M. Rock: J'invoque le règlement, vous avez en quelque sorte écrasé M. Stafford...

Le président: Monsieur Rock, nous allons poursuivre nos questions. Si vous n'avez pas de questions, vous pourrez soulever votre objection plus tard. J'ai deux ou trois questions à poser moi-même.

Monsieur Marquez, il y a une chose que je voulais souligner au sujet des exportations vers les États-Unis, exportations que nous ne voulons naturellement pas restreindre—nous espérons les augmenter. *Western Electric,* en vertu du *Consent Decree* conclu entre elle et *AT & T,* doit restreindre ses ventes à l'exception des systèmes Bell aux États-Unis. N'est-ce pas exact?

• (12:40 p.m.)

M. Marquez: C'est exact.

Le président: Et cela permet à *Northern* d'entrer dans ce marché contre, disons, certains autres concurrents?

M. Marquez: Permettez-moi de répéter. A la suite du *Consent Decree, Western Electric* a décidé unilatéralement de restreindre ses ventes...

Le président: Il y a eu des pressions exercées par l'entremise du *FCC.* Je ne m'occupe pas de Bell; tout ce que je demande est si, à cause de cela, vous pouvez entrer sur le marché et faire concurrence aux concurrents de moindre importance aux États-Unis?

M. Marquez: Je ne dirais pas qu'ils sont petits...

Le président: Non, je ne sais pas s'ils le sont.

M. Marquez: Les gens à qui nous faisons concurrence sont des filiales de *IT & T* qui est loin d'être une petite entreprise, d'*Automatic Electric* qui n'est pas exactement petite et de *Stromberg Carlson* qui...

Le président: Je ne fais pas de critique, mais cela vous permet-il d'y entrer plus facilement?

M. Marquez: C'est exact.

Le président: Maintenant, pour ce qui est de la question soulevée par M. Rock, à savoir la publicité de 15,000 fils et câbles électriques dans la revue d'équipement électrique qui nous a été signalée, *Industrial Wire,* je crois. Disposez-vous de tout ce matériel? Quelle est

la nature et l'organisation de votre commerce de gros? Possédez-vous un important commerce de gros?

M. Marquez: Oui, nous sommes les distributeurs nationaux d'environ 30 entrepôts de distribution—dont quatre très importants—à leur tour distributeurs d'un grand nombre de bureaux de vente et de petits entrepôts vendant des articles qui s'écoulent rapidement. Mais nous avons quatre magasins importants pour fournir ces derniers.

Le président: Ce que je veux dire, c'est que certaines personnes ont critiqué ou ont pris position contre cette loi et les rapports entre Bell et *Northern Electric* et ont même déclaré que *Northern* aurait dû se séparer de Bell. Ce n'est cependant pas notre rôle ici. Ce qui m'inquiète réellement, c'est la question soulevée par monsieur Stafford. Quel serait l'effet d'un «revirement» de la possession de *Northern Electric* et de Bell sur le commerce de gros?

M. Marquez: Nous avons étudié la portée pratique d'un «revirement» du commerce de gros de même que nous avons examiné les effets pratiques d'un «revirement» du commerce du câble ne servant pas aux communications et il est évident que cela augmenterait les frais des communications.

Le président: Bien; ce sont les renseignements que je désirais.

S'il n'y a pas d'autres questions, la séance va être ajournée. Il n'y aura pas de réunion cet après-midi. Monsieur Rock?

M. Rock: Je voulais seulement vous dire que les questions posées par M. Stafford ont amené des réponses que nous n'avions pas auparavant. Je pense que vos remarques n'étaient pas nécessaires et...

Le président: Monsieur Rock, voulez-vous laisser le président prendre les décisions, ici? Pour ce qui est des questions, j'ai dit à M. Stafford qu'il se trouvait au comité sur la radiodiffusion et que, pour sa gouverne, les réponses à ses questions avaient déjà été données par M. Marquez. M. Marquez y avait de fait déjà répondu, en réponse à des questions antérieures. Vous auriez peut-être dû écouter attentivement.

M. Deachman: Je me demande si vous ne pourriez pas nous donner une idée des témoins que nous appellerons à la fin des auditions de Bell et du genre des questions que nous poserons. Je crois que nous voudrons passer un certain temps à discuter du droit du gouvernement de régir et de contrôler un service de ce genre. Je veux aussi savoir quels seront nos témoins lorsque nous aborderons cette question.

Le président: Monsieur Deachman, en premier lieu, je veux remercier M. Marquez, au nom de tous les membres du Comité et en mon propre nom, de la façon très compétente avec laquelle il a répondu à toutes les questions. De fait, c'est la première fois que j'entends le Comité se plaindre de réponses trop longues, et je désire réellement vous remercier, monsieur Marquez, d'avoir été si franc et honnête dans vos réponses. Je crois que nous apprécions tous votre franchise.

A l'heure actuelle, notre horaire est le suivant: le Comité a décidé d'entendre le Bill C-113, loi visant à constituer en corporation la Compagnie des pipe-lines commerciaux pour solides présenté par Shell du Canada Limitée à 9.30 h. jeudi le 23 novembre. Nous n'avons réservé que cette seule journée pour l'audition de ce projet de loi. Nous verrons combien cela prendra de temps car nous ne voulons pas gêner les auditions de Bell. Si l'audition de ladite compagnie se prolonge, il nous faudra ajourner l'audience. Cependant, nous devrions être fixés le jeudi 23 novembre.

Nous distribuerons aujourd'hui un exposé de la société *D.F.C. Systems Limited, Consultants and Data Control Functions*, de Toronto, et, avec le consentement du Comité, je réserve le jeudi 30 novembre, à 10 h. du matin, pour l'audition de l'exposé en question; les témoins seront avertis en conséquence.

Le jeudi 7 décembre, le Directeur des enquêtes et de la recherche, Direction des coalitions, ministère du Registraire général, comparaîtra. J'espère qu'il y aura aussi des témoins du ministère des Transports et d'autres ministères qui pourront nous présenter quelque chose en collaboration. Je n'ai pas encore tous les renseignements voulus à ce sujet.

Nous avons communiqué avec le ministère de l'Industrie et nous n'avons pas encore fixé de date aux intéressés, mais nous les avertirons en temps et lieu.

On m'a demandé de communiquer avec *FCC* aux États-Unis pour voir s'ils étaient intéressés à nous envoyer des témoins, mais nous attendons toujours leur réponse pour régler cette question particulière.

Le Comité de direction n'a pas encore réglé la question des experts et des conseillers. Quelques noms nous sont parvenus, mais nous ne savons pas encore qui ils seront. Nous enverrons cette semaine quelques lettres pour obtenir des renseignements sur deux personnes.

M. Deachman: Monsieur Marquez aimerait peut-être le travail. Il s'en est très bien tiré ce matin.

Le président: Je ne puis prévoir au delà du 7 décembre. J'espère qu'après avoir entendu les représentants de la Direction des coalitions, nous pourrons progresser rapidement pour ce qui est du projet de loi, mais cela dépendra naturellement du Comité.

Voilà tous les renseignements que je puis vous fournir sur les prochains témoins, monsieur Deachman.

M. Rock: Je pensais que nous n'étions pas intéressés par les prétendus «experts» que vous êtes censés chercher avec l'intention de les appeler comme témoins.

Le président: Je ne puis prévoir au delà du Comité de direction qui était d'étudier cette question et de les faire appeler comme témoins. Le Comité de direction était unanime sur ce point, mais nous n'avons pas encore décidé qui appeler.

M. Rock: Quand, à titre de Comité, avons-nous décidé de faire venir ces personnes?

Le président: Il y a environ un mois. M. Deachman, ainsi que M. Orlikow, a soulevé cette question et M. Émard en a même discuté.

M. Deachman: Monsieur le président, au cas où nous voudrions éventuellement obtenir les conseils des experts en question, même lorsque nous allons jusqu'à, peut-être, entendre nos recommandations à huis clos, je me demande si ce point ne pourrait être vérifié par le Comité de direction pour ne pas bloquer la circulation?

Le président: J'aimerais poursuivre avec l'horaire des témoins jusqu'au 7 décembre. Le Comité de direction pourra peut-être alors fixer les audiences quotidiennes pour accélérer l'audition de ce projet de loi, mais je ne puis à l'heure actuelle prévoir au delà du 7 décembre.

Il n'y aura pas de réunion cet après-midi.

CHAMBRE DES COMMUNES

Deuxième session de la vingt-septième législature

1967

COMITÉ PERMANENT

DES

TRANSPORTS ET COMMUNICATIONS

RAPPORTS ET PROCÈS-VERBAUX DES PROCÈS-VERBAUX ET TÉMOIGNAGES

Fascicule 8

SÉANCE DU JEUDI 23 NOVEMBRE 1967

Concernant le Bill C-113,

Loi constituant en corporation la Compagnie des pipe-lines commerciaux pour solides.

TÉMOINS:

Représentant la Compagnie Shell du Canada: M. R. P. Ritchie, vice-président, transports; M. J. E. Hughes, vice-président et avocat général; M. W. G. Burke-Robertson, c.r., agent parlementaire; M. P. M. Ollivier, conseiller parlementaire.

ROGER DUHAMEL, M.S.R.C.
IMPRIMEUR DE LA REINE ET CONTRÔLEUR DE LA PAPETERIE
OTTAWA, 1967

RAPPORT OFFICIEL DES PROCÈS-VERBAUX ET TÉMOIGNAGES

La présente édition contient les délibérations en français ou une traduction française de l'anglais.

Le public peut se procurer des exemplaires ou des séries complètes en s'abonnant auprès de l'Imprimeur de la Reine. Le prix varie selon le Comité.

Traduit au bureau de la Traduction générale, Secrétariat d'État.

Le greffier de la Chambre,
ALISTAIR FRASER.

CHAMBRE DES COMMUNES

Deuxième session de la vingt-septième législature

1967

COMITÉ PERMANENT

DES

TRANSPORTS ET COMMUNICATIONS

Président: M. JOSEPH MACALUSO

PROCÈS-VERBAUX ET TÉMOIGNAGES

Fascicule 8

SÉANCE DU JEUDI 23 NOVEMBRE 1967

Concernant le Bill C-113,
Loi constituant en corporation la Compagnie des pipe-lines commerciaux pour solides.

TÉMOINS:

Représentant la Compagnie Shell du Canada: M. R. P. Ritchie, vice-président, transports; M. J. E. Hughes, vice-président et avocat général; M. W. G. Burke-Robertson, c.r., agent parlementaire; M. P. M. Ollivier, conseiller parlementaire.

ROGER DUHAMEL, M.S.R.C.
IMPRIMEUR DE LA REINE ET CONTRÔLEUR DE LA PAPETERIE
OTTAWA, 1967
27538—1

COMITÉ PERMANENT
DES
TRANSPORTS ET DES COMMUNICATIONS

Président: M. Joseph Macaluso

Vice-président: M. H. Pit Lessard

et Messieurs

Allmand	Émard	Orlikow
Andras	Horner (*Acadia*)	Pascoe
Bell (*Saint-Jean-Albert*)	Howe (*Wellington-Huron*)	Rideout Mme
Byrne	Jamieson	Rock
Cantelon	Leboe	Saltsman
Chatwood	McWilliam	Sherman
Deachman	Nowlan	Southam
		Stafford—(24).

(Quorum 13)

Secrétaire du Comité,
R. V. Virr.

RAPPORTS À LA CHAMBRE

Le VENDREDI 24 novembre 1967.

Le Comité permanent des transports et des communications a l'honneur de présenter son

CINQUIÈME RAPPORT

Le Comité a étudié le bill C-113, Loi constituant en corporation la Compagnie des pipe-lines commerciaux pour solides, et est convenu de rapporter ledit bill avec les modifications suivantes:

Article 6

Que l'alinéa *a*) de l'article 6 soit modifié par la suppression du point-virgule à la ligne 10, page 3 de la version française, et l'adjonction des mots «aux fins de son exploitation; et»

Un exemplaire des procès-verbaux et témoignages se rapportant audit bill (*fascicule n° 8*) est déposé.

Respectueusement soumis,

Le président,
JOSEPH MACALUSO.

Le VENDREDI 24 novembre 1967.

Le Comité permanent des transports et des communications a l'honneur de présenter son

SIXIÈME RAPPORT

Le Comité a étudié le bill C-113, Loi constituant en corporation la Compagnie des pipe-lines commerciaux pour solides, dans son cinquième rapport.

Selon l'article 3 du bill, le capital social de la Compagnie consiste en dix millions d'actions sans valeur nominale ou valeur au pair.

Le Comité recommande que, aux fins de l'imposition des droits prévus au paragraphe 3 de l'article 94 du Règlement, le capital social proposé, consistant en dix millions d'actions sans valeur nominale ou valeur au pair, soit considéré comme ayant une valeur globale de cent millions de dollars ($100,000,000).

Respectueusement soumis,

Le président,
JOSEPH MACALUSO.

27538—1½

PROCÈS-VERBAUX

Le JEUDI 23 novembre 1967.
(11)

[*Traduction*]

Le Comité permanent des transports et des communications se réunit aujourd'hui à 9 h. 45 du matin sous la présidence de M. Macaluso.

Présents: Mme Rideout et MM. Allmand, Andras, Bell (*Saint-Jean-Albert*), Byrne, Cantelon, Deachman, Jamieson, Lessard, Macaluso, O'Keefe, Orlikow, Pascoe, Rock, Saltsman, Southam, Stafford—(17).

Autre député présent: M. Ron Basford, parrain du bill n° C-113.

Aussi présents: représentant la compagnie Shell du Canada: M. R. P. Ritchie, vice-président, transports; M. J. E. Hughes, vice-président et avocat général; M. W. G. Burke-Robertson, c.r., agent parlementaire; M. P. M. Ollivier, conseiller parlementaire.

Le Comité est saisi du bill C-113, Loi constituant en corporation la Compagnie des pipe-lines commerciaux pour solides.

Le président donne la parole au parrain du bill qui présente l'agent parlementaire. M. Burke-Robertson explique les raisons pour lesquelles la compagnie a demandé à être constituée en corporation et les conséquences régulatrices de la loi nationale sur les transports sur la Compagnie projetée.

Après en avoir lu des extraits, le président dépose une lettre du ministre des Transports (M. Hellyer), datée du 22 novembre 1967, et une autre du sous-ministre des Transports (M. J. R. Baldwin), datée du 21 novembre 1967.

Sur la proposition de M. Bell (*Saint-Jean-Albert*), appuyé par M. Lessard,

Il est décidé,—Que les lettres susmentionnées soient remises au secrétaire du Comité et jointes aux archives du Comité.

Le président présente M. Ritchie qui lit un bref exposé concernant l'historique des pipe-lines pour solides et les détails de la Compagnie projetée.

Pour terminer, le président met en délibération le préambule et une discussion générale a lieu à propos du bill C-113.

Faute d'autres questions, le préambule et les articles 1 et 2 sont approuvés.

L'article 3 est mis en délibération et, sur la proposition de M. Cantelon, appuyé par M. Lessard,

Il est décidé,—Que, aux fins d'imposer les droits prévus par l'article 94(3) du Règlement, le capital-actions projeté qui consiste en 10 millions d'actions sans valeur nominale ou valeur au pair soit censé avoir une valeur d'ensemble de cent millions de dollars ($100,000,000).

Les articles 3 et 4 sont approuvés.

L'article 5 est mis en délibération et M. Deachman, appuyé par M. Allmand, propose:

Que l'article 5 soit remunéroté 5 *a*) et qu'un nouveau paragraphe 5 *b*), dans les termes suivants, soit inséré:

«La Compagnie devra employer toutes les mesures et tous les moyens nécessaires pour réduire et empêcher la pollution excessive de l'eau, de l'air et du sol dans les régions où sont exploités les pipe-lines et les usines et installations connexes.»

Après discussion de l'amendement, l'article 5 est réservé.

Sur l'article 6, M. Cantelon propose, sous forme d'amendement, que l'article 6, aux lignes 35 et 36, soit modifié par la *suppression* des mots «des solides, des liquides et des gaz, ou de l'un quelconque de ceux-ci» *et par l'insertion* des mots «de soufre sous l'une quelconque de ses formes» et, aux lignes 41 et 42, par *la suppression* des mots «tout solide, liquide ou gaz, ou l'un quelconque de ceux-ci;» et *par l'insertion* du mot «soufre».

Faute d'un deuxième parrain, la motion est retirée.

Sur la proposition de M. Rock, appuyé par M. Jamieson,

Il est décidé,—Que l'article 6, paragraphe *a*), soit modifié par la suppression du point-virgule à la ligne 10 et par l'addition, immédiatement après, des mots «aux fins de son entreprise; et».

L'article 6 modifié est approuvé.

Les articles 7, 8, 9, 10 sont approuvés.

L'article 5 est mis en délibération et le Comité reprend l'étude de l'amendement proposé par M. Deachman.

M. Ollivier, conseiller parlementaire, donne son opinion sur l'applicabilité de l'amendement au bill à l'étude, à la suite de quoi le président déclare l'amendement irrecevable pour motifs d'inapplicabilité.

L'article 5, le titre, et le bill modifié sont approuvés et le président est prié de faire rapport du bill modifié à la Chambre.

Le Comité s'ajourne à midi et 10 minutes jusqu'à nouvelle convocation du président.

Le secrétaire du Comité,
R. V. Virr.

TÉMOIGNAGES

(Enregistrement électronique)

Le jeudi 23 novembre 1967

Le président: Madame Rideout et messieurs, nous sommes saisis du bill C-113, Loi constituant en corporation la Compagnie des pipe-lines commerciaux pour solides. Vous vous rappelez que ce bill est présenté par la *Shell Oil Company Limited.*

Le mardi 25 octobre 1966, alors que nous traitions de la loi nationale sur les transports, M. R. P. Ritchie, vice-président des transports et approvisionnements de la *Shell Canada Limited,* nous a présenté un mémoire, dont le texte est reproduit à la page 2089 des procès-verbaux et témoignages du Comité des transports et communications, volume 2, première session. A ce moment-là, nous avons longuement interrogé M. Ritchie et d'autres témoins de la *Shell Canada Limited* sur la question.

M. Basford, à titre de parrain du bill, veuillez nous présenter l'agent parlementaire.

M. Basford: Monsieur le président, avant de présenter l'agent parlementaire, qu'il me soit permis, à titre de parrain du bill, de vous remercier ainsi que les membres du Comité d'avoir bien voulu accepter d'étudier le bill maintenant. Je vous présente maintenant l'agent parlementaire chargé de l'examen de ce bill, M. Burke-Robertson, qui se trouve à votre droite.

M. W. G. Burke-Robertson (agent parlementaire): Monsieur le président, messieurs, comme l'a dit le président, il s'agit d'une demande de constitution en corporation de la Compagnie des pipe-lines commerciaux pour solides.

Le bill dont vous êtes saisis se présente sous la forme habituelle des bills de ce genre et il est libellé dans les mêmes termes généraux. Cependant, l'objectif principal de la société en cause est de construire et de mettre en service un pipe-line pour le transport de solides depuis un point situé aux alentours de Calgary jusqu'à un point terminus près de Vancouver. Cependant, vous le constaterez, le bill mentionne le pouvoir de transporter tous les solides et le seul objet de cette demande, pour le moment, c'est de donner à la Compagnie les mêmes vastes pouvoirs que possèdent ses concurrents et d'autres compagnies de pipe-lines qui ont été constituées en corporations.

Je n'ai pas l'intention d'examiner le bill en détail mais, avant de vous présenter M. Ritchie et les autres parrains du bill, j'aimerais vous signaler une chose et vous prier respectueusement de vous en rappeler pendant toutes les délibérations de la matinée. Même si l'article 6 donne à la Compagnie le pouvoir de construire et de mettre en service un pipe-line, cet article commence par les mots suivants:

• (9:50 a.m.)

> Sous réserve des dispositions de toute législation générale sur les pipe-lines, édictée par le Parlement, la Compagnie peut:

Je voudrais bien souligner que la constitution en corporation de la Compagnie n'entraîne pas automatiquement le pouvoir de construire et de mettre en service des pipe-lines. Elle ne peut obtenir ce pouvoir que de la Commission canadienne des transports et de l'Office national de l'énergie. Je voudrais faire comprendre ce point, messieurs, en vous lisant l'article 25 de la loi nationale sur les transports.

> La Commission peut émettre un certificat relativement à un pipe-line pour denrées si la Commission est convaincue que le pipe-line est actuellement et sera plus tard requis comme commodité et nécessité publiques et, lorsqu'elle examine une demande de certificat, la Commission doit tenir compte des questions qui lui semblent pertinentes et notamment, sans limiter la généralité de ce qui précède, des questions suivantes:
>
> (*a*) la possibilité de rentabilité du pipe-line;
>
> (*b*) la responsabilité financière et la structure financière de la compagnie demanderesse, les méthodes de financement du pipe-line et la mesure dans laquelle les Canadiens auront une possibilité de participer au financement, à la construction et à l'installation du pipe-line; et

(c) tout intérêt public qui, de l'avis de la Commission, peut être affecté par l'acceptation ou le refus de la demande.

J'aimerais aussi ajouter que l'octroi du certificat exige aussi l'approbation du gouverneur en conseil.

L'article 26 de la loi prévoit que la Commission canadienne des transports et l'Office national de l'énergie auront un droit de regard sur le tarif que peut exiger un pipeline pour denrées.

L'article 27 donne à la Commission le pouvoir d'exiger qu'une compagnie de pipe-lines pour denrées transporte et livre sans retard et avec le soin et la diligence voulus, par son pipe-line, toute substance dont le transport par ce moyen est possible.

Donc, messieurs, les pouvoirs que la constitution en corporation accorde sont énormément limités ou, comme je l'ai dit, sont assujétis entièrement à une demande subséquente présentée à l'Office national de l'énergie et à la Commission canadienne des transports. Le bill est donc simplement le premier anneau de la chaîne.

Monsieur le président et messieurs, deux des pétitionnaires et d'autres tenants du bill sont parmi nous aujourd'hui et j'aimerais vous les présenter avant de demander à M. Ritchie de prendre la parole.

D'abord, M. R. P. Ritchie, vice-président des transports et approvisionnements de la *Shell Canada Limited*, ensuite M. J. E. Mims, directeur des pipe-lines, *Shell Canada Limited*, M. J. E. Hughes, C. R., vice-président et avocat général de la *Shell Canada Limited*, M. R. J. Leach, avocat de la Compagnie, et le brigadier W. S. Rutherford, représentant à Ottawa de la *Shell Company of Canada Limited*.

Avec votre permission, monsieur le président, je prierais M. Ritchie de bien vouloir vous présenter son exposé.

Le président: Merci, monsieur Burke-Robertson.

Auparavant, je veux donner lecture d'une lettre que j'ai reçue du ministre des Transports à ce sujet. J'en ai discuté avec le ministre et le sous-ministre des Transports. Le premier, ne pouvant pas être présent, m'a prié de lire cette lettre au Comité. Elle est datée du 22 novembre 1967 et en voici le texte:

Monsieur,

A propos de votre communication concernant la réunion du Comité parlementaire demain matin, le 23 novembre, pour traiter du bill que présente la Shell Oil, la seule question pertinente concernant la politique officielle qui puisse être en cause, me semble-t-il, est le régime de la Partie II de la loi nationale sur les transports qui établit la compétence de la Commission canadienne des transports à l'égard des pipe-lines pour denrées.

Je ne suis pas sûr de pouvoir assister à la réunion à cause de l'importance du programme du cabinet demain matin...

Le ministre ne peut pas être présent et il m'en a ainsi informé ce matin.

... mais, si je ne peux pas être là, vous pourriez informer le Comité, en mon nom, que, même si la Partie II de la loi nationale sur les transports n'a pas encore été proclamée par le gouverneur en conseil, elle le sera vraisemblablement au cours des prochains mois.

En conséquence, toute entreprise de pipe-line pour denrées que la Compagnie pourrait mettre en service, aux termes du bill privé dont est saisi le Comité, devra se conformer aux exigences de la Commission canadienne des transports, en vertu de la Partie II de la loi nationale sur les transports, c'est-à-dire que les exploitants du pipe-line devront obtenir un certificat de la Commission conformément aux dispositions de la loi et se conformer aux autres exigences de la Partie II.

... que M. Burke-Robertson vient de nous indiquer.

Si les membres du Comité veulent des renseignements précis au sujet de la Partie II de la loi, nous pourrions, je crois, mettre à leur disposition un conseiller juridique de la Commission; cependant les questions devront porter uniquement sur la nature et le contenu de la Partie II de la loi et non sur la proposition de la Shell Oil puisqu'il est possible que cette proposition doive plus tard être soumise au contrôle judiciaire de la Commission.

Cependant, si le Comité désire obtenir des renseignements concernant les aspects techniques de la question générale des pipe-lines de denrées, un fonctionnaire compétent de la Direction des recherches du ministère des Transports

pourrait être envoyé comme témoin à cette fin.

Veuillez agréer, monsieur, l'expression de mes bons sentiments.

Paul T. Hellyer.

J'ai parlé avec M. Baldwin de la possibilité de faire comparaître un témoin de la Commission et je vais lire une partie d'une lettre que j'ai reçu de lui, datée du 21 novembre 1967.

Monsieur,

Comme convenu, je me suis entretenu avec M. Pickersgill afin de savoir si la Commission canadienne des transports désirait comparaître à propos du bill du pipe-line de la Shell Oil.

Après plus ample examen, nous sommes tous les deux d'avis qu'il ne conviendrait pas qu'un représentant de la Commission canadienne des transports comparaisse devant le Comité à ce sujet en ce moment. Il se peut que plus tard, si le bill privé est adopté, il soit soumis au contrôle judiciaire de la Commission canadienne des transports. Dans les circonstances, il serait peut-être préférable de ne pas demander à la Commsision canadienne des transports de comparaître.

Ce qui importe surtout à l'heure actuelle c'est de savoir si la Partie II de la loi nationale sur les transports sera proclamée.

La lettre se poursuit, mais le ministre a traité exactement du même sujet dans la sienne; c'est une question de principe.

Je ne pense pas qu'il soit nécessaire de faire imprimer la lettre du ministre mais je demande une motion en portant dépôt.

M. Bell (Saint-Jean-Albert): J'en fais la proposition.

M. Lessard: J'appuie la motion.

(La motion est adoptée.)

M. R. P. Ritchie (vice-président, transports, Shell Company of Canada Limited): Monsieur le président, pour faciliter la tâche des membres du Comité j'ai fait préparer un bref mémoire que j'ai l'intention d'examiner avec vous et, si M. Leach veut bien en remettre un exemplaire à chacun de vous, nous pourrons l'examiner ensemble. Je répondrai volontiers et de mon mieux à vos questions, mais il se peut que des parties subséquentes du mémoire vous fournissent la réponse à certaines des questions que vous pourriez naturellement poser au cours de la lecture. Il serait donc préférable, je pense, que nous terminions d'abord la lecture du mémoire, après quoi j'essaierai de répondre à vos questions, avec le concours de mes collègues. Si nous n'avons pas en main certains renseignements, nous tâcherons de nous les procurer à votre intention.

Le président: Monsieur Ritchie, peut-être pourriez-vous demander à vos collègues de se joindre à vous.

M. Ritchie: Monsieur le président, je ne pense pas que ce soit nécessaire. Cependant, si j'ai besoin d'eux je ferai appel à leur service.

Le président: A votre guise.

M. Ritchie: Chacun de vous a-t-il son exemplaire?

Le président: Oui, nous l'avons, monsieur Ritchie, merci.

M. Ritchie: Ainsi que M. Burke-Robertson vient de vous l'expliquer, il s'agit d'une demande de loi spéciale pour constituer en corporation une compagnie qui veut transporter certains solides par pipe-line. Il faut, vous ne l'ignorez pas, créer la compagnie par une loi spéciale avant de demander à la Commission canadienne des transports et au Conseil national de l'énergie la permission de construire un pipe-line pour le transport de matières solides. M. Burke-Robertson vous a déjà signalé les sujets que ces organismes auront à étudier.

• (10:00 a.m.)

L'idée de véhiculer des matières solides par pipe-line n'est pas neuve. Depuis une cinquantaine d'années, l'Angleterre et les États-Unis ont réussi à utiliser des pipe-lines de faible longueur pour le transport du charbon et du sel. Plus récemment, les États-Unis ont construit une conduite de 72 milles pour le transport de la gilsonite, et la Tasmanie en a construit une de 50 milles pour le minerai de fer. Le projet dont il s'agit aujourd'hui constitue cependant une importante innovation puisque les requérants espèrent construire au Canada des pipe-lines de plusieurs centaines de milles de longueur pour transporter des matières solides jamais encore expédiées par pipe-line.

Il existe deux techniques pour le transport des matières solides par pipe-line. On en parle communément comme du transport en suspension dans un liquide et du transport en capsule. Alors que la première méthode consiste à broyer finement le solide et à le mêler à un liquide qui ne le dissout pas, la seconde, elle, consiste à expédier la matière solide dans des sortes de boîtes, soit rigides, soit flexibles, qu'un milieu liquide emporte dans le pipe-line. La compagnie Shell, qui doit devenir l'un des principaux actionnaires de la nouvelle compagnie, fait actuellement des recherches qui coûteront au-delà de $1,700,000 sur le transport des solides en suspension.

Le Conseil des recherches de l'Alberta a probablement pris une avance mondiale dans le domaine du transport en capsule. Une association appelée *Solids Pipe Line Research and Development Association*, dont Shell est l'un des bailleurs de fonds, comme aussi le gouvernement fédéral, a été fondée au Canada pour aider le Conseil des recherches de l'Alberta dans ce domaine. Un autre groupement très actif est le *Pulp and Paper Research Institute of Canada*, qui a fait œuvre de pionnier dans le transport des copeaux de bois par pipe-line. L'Université de la Saskatchewan et le Conseil des recherches de la Saskatchewan étudient le transport par pipe-line de la potasse en suspension.

Il convient que ces efforts se poursuivent et s'accroissent et que le Canada accède au premier rang dans l'application de cette technique, car aucun autre pays, sauf l'URSS, ne possède autant de ressources minérales éloignées à la fois de la mer et des marchés de consommation. L'adoption de ce projet de loi apportera un vif stimulant à ceux qui poursuivent des recherches dans ce domaine et marquera une étape de plus vers la réalisation de leurs projets.

La méthode du transport en capsule n'a pas encore été suffisamment mise au point pour servir dans le commerce sur de longues distances. En revanche, les recherches de la compagnie Shell sur le transport en suspension sont tellement avancées qu'on peut envisager la construction de canalisations commerciales. Nous sommes convaincus que chacune des deux méthodes trouvera sa place bien à elle dans le réseau futur de transport de notre pays. Les particularités de chacune détermineront sans doute le choix que l'on fera dans chaque cas.

Dans le mémoire concernant le projet de loi sur les transports nationaux, que j'ai présenté au Comité en octobre 1966, pour le compte de la compagnie Shell du Canada, j'ai montré combien il était important pour le Canada d'être en mesure de transporter ses ressources minérales, telles le charbon, le fer et le soufre, depuis les régions sans accès à la mer jusqu'à ses marchés, et cela à des prix qui permettent la concurrence avec les pays dont les gisements sont plus accessibles.

Comme vous le savez, les marchés mondiaux se développent rapidement pour ces minéraux que le Canada possède en si grande abondance. Dans les conditions actuelles, les exportateurs de soufre de l'Alberta paient trois fois plus pour le transport sur le territoire national que certains exportateurs d'autres pays dont les gisements sont plus près de la mer. Si la situation demeure aussi défavorable, les avantages économiques que nous pourrions retirer de nos ventes sur un marché mondial en pleine expansion seront perdus pour l'industrie canadienne du soufre comme pour l'économie canadienne tout entière. Nous sommes convaincus que l'on ne voudra pas qu'une telle chose se produise. Nous croyons au contraire que les innovations visant à réduire les dépenses seront la règle plutôt que l'exception. Ceux qui souhaitent soutenir la concurrence au niveau des marchés mondiaux doivent être prêts à relever un tel défi avec enthousiasme.

Il est nécessaire d'attirer votre attention sur l'importance qu'attachent les requérants à la récente adoption par la Chambre des communes de la loi sur les transports nationaux. Par cette loi, dont M. Burke-Robertson a mentionné certaines dispositions importantes, le Parlement reconnaît comme essentielles au progrès de l'économie canadienne l'efficacité et l'économie de tous les modes de transport. Je tiens à attirer l'attention de votre Comité sur le fait que nos intentions quant au projet de loi que nous vous soumettons, et nos efforts pour réaliser le projet de transport des solides par pipe-lines, sont conformes à la lettre comme à l'esprit des objectifs nationaux en matière de transports, tels que les définit la loi sur les transports nationaux, et que le projet de loi donne toutes les garanties voulues que notre projet restera conforme à l'intérêt public.

Les possibilités extraordinaires qui s'ouvrent au Canada dans le domaine du transport par pipe-lines sont évidemment bien au-delà des moyens financiers de la compagnie des pipe-lines commerciaux pour solides, comme probablement de n'importe quelle autre compagnie travaillant isolément. Si la compagnie des pipe-lines commerciaux pour solides obtient ce qu'elle demande, nous croyons que bien d'autres compagnies, aux prises avec le même problème d'un transport coûteux et long par voie terrestre, seront encouragées à traduire sur le plan commercial les résultats de leurs propres recherches. Vous savez que le fait d'obtenir notre statut de société par une loi spéciale ne nous confère aucun monopole, puisque le Parlement a déjà octroyé des chartes à d'autres compagnies qui jouissent de tous les droits voulus en matière de transport des solides par pipe-lines.

Jusqu'ici, je ne vous ai entretenus que d'une façon générale des objectifs de la compagnie des pipe-lines commerciaux pour solides et du transport des solides par pipe-line. Je voudrais maintenant vous faire connaître un projet bien précis étudié par cette compagnie. Il s'agit de la construction d'un pipeline pour le transport du soufre, en suspension, depuis les usines productrices de

l'Alberta jusqu'à la côte du Pacifique. Ce pipeline est réalisable grâce aux recherches sur le transport en suspension qu'a faites la compagnie Shell, et grâce aussi aux dépenses considérables qu'à elle seule elle a engagées pour faire avancer les travaux d'expérimentation.

Le projet de pipe-line pour le soufre que nous envisageons comporte une conduite principale de 12 pouces, nourrie par des conduites secondaires de plus petit diamètre. La centrale serait probablement aménagée aux environs de Calgary; il en rayonnerait un réseau desservant les usines de la région immédiate. La ligne principale descendrait vers le sud pour récupérer la production des usines de cette partie de l'Alberta, y compris celle de la grande usine de la compagnie Shell à Waterton. Elle traverserait ensuite les montagnes Rocheuses au passage du Nid-de-Corbeau et atteindrait le littoral aux environs de Vancouver. Un tracé préliminaire de ce parcours est déjà fait; je l'ai ici, et je vous le montre maintenant.

Vous voyez le départ ici, à Calgary; la ligne descend de là jusque dans la région de Waterton, puis traverse en Colombie-Britannique méridionale. Je vous laisse ce dessin, afin que vous puissiez l'examiner à votre aise.

Évidemment ce tracé est encore provisoire; il devra être précisé par des études et des recherches.

Le coût de cette canalisation s'élèvera à soixante millions de dollars. La compagnie Shell prend à sa charge tous les frais de recherche. Avant la construction du pipe-line, des parts de propriétaire seront offertes aux producteurs de soufre de l'Alberta ainsi qu'au grand public. Une fois traversée la période des débuts, lorsque l'affaire aura fait ses preuves, les propriétaires-producteurs mettront en vente de nouvelles actions sur le marché canadien.

Le pipe-line de transport du soufre sera accessible à tous les producteurs de l'Alberta qui pourront sans trop d'inconvénients s'allier au système, et cela à des conditions convenant à chacun. Les économies ainsi réalisées et la stabilité du coût du transport amélioreront considérablement les chances des producteurs canadiens dans la concurrence sur les marchés mondiaux et favoriseront la négociation de contrats de vente de soufre à long terme sans la crainte de hausses soudaines et incontrôlables des frais de transport.

• (10:10 a.m.)

Actuellement, dans le monde, la demande de soufre est plus forte que la production; cette situation favorise le développement d'une industrie marginale du soufre dans certains pays et encourage la fabrication de produits de substitution. La surproduction et la chute des prix sont donc à craindre, et il nous faut absolument corriger la situation défavorable dans laquelle nos transports nous placent vis-à-vis d'autres pays pendant que le niveau actuel des prix nous le permet. Si les techniques progressives et innovatrices sont exclues du secteur des transports, dans notre économie, ce secteur continuera de nous coûter cher et de nous nuire sur le plan de la concurrence. Un pays obligé comme le nôtre de relever sa productivité ne saurait accepter une telle perspective.

Le président: Merci, monsieur Ritchie. Avant la discussion et les questions, je vais mettre le préambule en délibération.

M. Orlikow: Combien de soufre expédie-t-on présentement par année des sources de production du sud de l'Alberta à la côte ouest. Pourriez-vous nous le dire?

M. Ritchie: Vous voulez parler du soufre industriel destiné à l'exportation?

M. Orlikow: Non; ce qui est transporté l'est par chemin de fer, n'est-ce pas?

M. Ritchie: Tout le soufre est transporté par chemin de fer.

M. Orlikow: Pouvez-vous, nous dire combien de tonnes sont expédiées chaque année?

M. Ritchie: Oui, monsieur. D'après nos derniers chiffres, notre production annuelle était d'environ 1,750,000 tonnes fortes au total. La production augmente rapidement à mesure que de nouvelles usines entrent dans le mouvement. Nous estimons que vers 1970 le Canada produira environ trois millions et demi de tonnes fortes de soufre.

M. Orlikow: Parlons des 1,750,000 tonnes fortes que vous avez mentionnées. Pouvez-vous nous donner une idée de ce que cela représente en fonction du nombre de wagons utilisés?

M. Ritchie: Je le crois, monsieur. J'ai des chiffres ici. Je ne sais pas s'ils répondront exactement à votre question, mais j'ai des chiffres sur le volume de soufre qui quitterait la côte, et c'est ce qui est réellement pertinent aux fins du présent bill, au lieu du

volume total de soufre transporté. Tout pipeline transportant des solides n'est économique que si un fort volume est transporté d'un point à un autre. Même si nous construisons ce pipe-line et que nous transportions du soufre vers la côte ouest, il se fera encore du transport par rail à travers le reste du Canada et à destination des États-Unis, et le volume en sera considérable. De fait, ce volume est supérieur au volume qui quitte la côte. Pour ce qui est de ce dernier, monsieur, nous estimons qu'en 1967 il représentera 50 trains de 100 wagons chacun pour la Shell et 140 trains pour l'industrie.

M. Orlikow: Cinquante trains de 100 wagons chacun?

M. Ritchie: Cinquante trains de 100 wagons par train.

M. Orlikow: Ces chiffres portent sur toute l'année?

M. Ritchie: Ce sont nos prévisions pour 1967. J'essaie de vous fournir les chiffres les plus récents.

M. Orlikow: Bien entendu. Mais les 5,000 wagons de Shell, c'est pour l'année?

M. Ritchie: C'est juste.

M. Orlikow: Ce soufre vient d'où? De Calgary ou de Waterton?

M. Ritchie: Il vient de toutes les usines de soufre. Nous transportons du soufre de Waterton, d'Harmattan et d'autres endroits où nous avons des intérêts dans la production du soufre, jusqu'à Vancouver.

M. Orlikow: Quel est le coût du transport par rail d'une tonne, mettons de Waterton à Vancouver?

M. Ritchie: Si vous voulez comparer le coût du transport par rail avec celui du transport par pipe-line, vous devez non seulement tenir compte du tarif ferroviaire mais aussi de frais de manutention. Le soufre forme un bloc solide. Il vous faut le diviser en plusieurs morceaux, le charger dans les wagons et le transporter. Il se produit une certaine perte au cours du transport par rail. Vous payez le tarif ferroviaire à destination. Il faut décharger les wagons et payer des frais de déchargement et des frais pour le charger à bord du bateau. Le coût total dépasse $12 la tonne forte; le tarif ferroviaire à lui seul est de $10.08 la tonne forte.

M. Orlikow: Quel est le coût par tonne? Je ne suis pas très fort en calcul. Peut-être êtes-vous meilleur que moi? Quel serait le coût total du transport par rail de vos 5,000 wagonnées par année? Pouvez-vous nous donner ce chiffre?

M. Ritchie: Je n'ai pas ce chiffre, mais je puis le calculer au dos d'une enveloppe si vous le désirez. Ce ne serait pas difficile, monsieur.

M. Orlikow: Non, non. Monsieur le président, voici où je veux venir. Je ne pose pas une question. Même si je favorise entièrement les méthodes les plus efficaces, je suis conscient de la nécessité pour nous, si nous voulons vendre sur le marché mondial ou même si nous voulons produire au Canada, d'être aussi efficaces et aussi économiques que possible. En même temps, si je ne m'abuse, on nous dit dans ce mémoire que non seulement la Shell veut transporter du soufre par pipe-line, mais qu'elle prévoit le transport prochain par pipe-line du charbon, de la potasse et du minerai de fer, entre autres produits. Monsieur le président, si cela se produit, et je ne dis pas que cela ne devrait pas se produire, cela aura de profondes répercussions sur les chemins de fer. Le peuple canadien et les usagers des chemins de fer ont investi des sommes fantastiques dans les chemins de fer.

M. Byrne: C'est la même vieille histoire.

M. Orlikow: Bien, M. Byrne dit: «C'est la même vieille histoire.» Je ne m'oppose à cela. Tout ce que je dis, monsieur le président, c'est que, selon moi, c'est une erreur de notre part, de la part du présent Comité, ou de la part du Parlement, d'étudier ces questions isolément. Ces demandes, si elles sont accordées, auront de graves répercussions sur les autres modes de transport. Je croyais que la raison principale de l'établissement de la Commission canadienne des transports était que cet organisme aurait le personnel et la compétence technique nécessaires pour apprécier non seulement une demande particulière, mais aussi les répercussions sur toutes les autres formes de transport, le rail, la route, les airs et ainsi de suite, et pour faire des recommandations. Le Comité n'a pas à mon avis, la compétence voulue pour déterminer les répercussions de la mesure sur l'ensemble du système des transports. Je ne suis pas disposé à voter en faveur de la meure avant que nous ayons obtenu des conseils techniques de ce genre de la Commission canadienne des transports.

Le président: Monsieur Orlikow, nous devons nous prononcer sur ce bill. Comme M. Burke-Robertson l'a souligné plus tôt, la constitution en corporation de la compagnie en cause ici ne veut pas dire qu'elle sera automatiquement autorisée à construire ce pipe-line. Les questions que légitimement vous avez soulevées font partie intégrante de la loi, de la loi nationale des transports, et il appartiendra alors à la Commission canadienne des transports de décider s'il est, à ce moment-là, dans l'interêt public d'accorder les permis pour la construction de ce pipe-line. Je ne fais que souligner cela.

M. Orlikow: Oui, je comprends cela, monsieur le président; mais avant d'approuver le bill, je crois avoir droit en ma qualité de membre du Comité, d'entendre le ministre des Transports et la Commission canadienne des transports.

Le président: Monsieur Orlikow, j'ai lu ce matin une lettre du ministre des Transports.

M. Orlikow: Je l'ai entendue.

Le président: Aussi, une telle demande de permis de construire serait soumise au contrôle judiciaire de la Commission canadienne des transports et ces personnes n'ont rien à ajouter aux lettres que j'ai lues, ils nous ont dit qu'ils n'auraient rien à ajouter à cela.

M. Orlikow: Monsieur le président, je ne suis pas d'accord sur ce point, car, avant d'accorder un tel permis, ils auraient à considérer les conséquences économiques. Nous devrions, je crois, être mis au courant des résultats...

Le président: Je crois que c'est expressément prévu dans la Loi, au paragraphe (1) de l'article 25. Je vais le lire.

• (10:20 a.m.)

> 25. (1) Sous réserve du paragraphe (3) de l'article 24, et du paragraphe (3) du présent article, la Commission peut émettre un certificat relativement à un pipeline pour denrées si la Commission est convaincue que le pipe-line est actuellement et sera plus tard requis comme commodité et nécessité publiques et, lorsqu'elle examine une demande de certificat, la Commission doit tenir compte des questions qui lui semblent pertinentes et notamment, sans restreindre la généralité de ce qui précède, les questions suivantes:
>
> *a*) la possibilité de rentabilité du pipeline;
>
> *b*) la responsabilité financière...
>
> *c*) tout intérêt public...

Donc, lorsque nous avons adopté la loi nationale sur les transports, nous avons créé une Commission à qui incombe justement la tâche que vous demandez au Comité d'accomplir.

M. Orlikow: Très bien, monsieur le président. Si c'est là que la question doit se régler, tout ce que nous faisons quand on nous demande d'approuver le bill, c'est d'opiner du bonnet. Nous ne connaissons ni les faits ni les conséquences économiques, mais on nous demande d'approuver. Je ne suis pas prêt à servir de simple machine à approuver.

Le président: Je ne plaide pas dans un sens ou dans l'autre. Seulement...A l'ordre s'il vous plaît.

M. Rock: Monsieur le président...

Le président: A l'ordre, s'il vous plaît, à l'ordre. Nous n'allons pas nous disputer. Nous en sommes aux questions. Revenons à l'ordre des questions. Monsieur Allmand?

M. Cantelon: Monsieur le président, nous semblons nous être éloignés un peu des questions, et si vous le permettez...

Le président: Oui, je suis d'accord.

M. Cantelon: Je désirerais faire un commentaire à ce sujet.

Le président: Je reviendrai à vous... Je reconnais que...

M. Rock: Monsieur le président, puis-je...

Le président: Monsieur Rock, votre tour viendra, vous le savez bien.

M. Rock: Oh oui; je le sais, monsieur le président.

Le président: C'est bien. Monsieur Allmand.

M. Allmand: Monsieur le président, une des questions que je désirais poser a été posée par M. Orlikow, mais nous a-t-on dit quelle était la différence de coût par tonne entre le transport par pipe-line et le transport par chemin de fer, à l'heure actuelle? Nous avez-vous donné ce renseignement, monsieur? J'ai eu de la difficulté à entendre.

M. Ritchie: Non, monsieur je ne l'ai pas donné. Nous sommes certains de pouvoir réduire le coût du transport d'au moins un tiers.

M. Allmand: La manutention comprise?

M. Ritchie: Oui, monsieur.

M. Allmand: Tout le transport?

M. Ritchie: C'est cela.

M. Allmand: Du point de production en Alberta...

M. Ritchie: Jusqu'à ce que le produit soit à bord du bateau.

M. Allmand: Dans ce mémoire à couverture verte, vous faites mention de la possibilité de transporter d'autres denrées par pipe-line. Voulez-vous dire par ce même pipe-line? Ce pipe-line sera-t-il aménagé pour transporter d'autres denrées en plus du soufre?

M. Ritchie: Il y a d'autres denrées qui pourraient l'être, mais pas toutes sans distinction. Par exemple, certains solides comme les copeaux de bois, le minerai de fer et ainsi de suite. Pour passer dans le pipe-line, il faut qu'une substance ait une gravité voisine de celle du soufre. Il serait possible de faire passer plus d'une denrée par le pipe-line dans ces conditions.

M. Allmand: Quel usage prévoyez-vous faire de ce pipe-line? Quel serait le pourcentage du temps d'utilisation en regard de votre production actuelle en Alberta?

M. Ritchie: Ceci ne serait pas mis en marche puis interrompu. Cela fonctionnerait à 100 pour 100 du temps. Remarquez qu'en augmentant la puissance de pompage on pourrait augmenter le débit en proportion de l'augmentation de la production, mais on le mettrait en marche avec l'idée qu'il fonctionnerait sans arrêt. Ce n'est pas économique de faire passer des lots en mettant en marche et en arrêtant.

M. Allmand: Commenceriez-vous par obtenir des contrats à long terme des autres producteurs de l'Alberta? Est-ce de la sorte que vous vous assureriez de pouvoir disposer de suffisamment de matière pour alimenter le pipe-line? Il me semble, voyez-vous, que les chemins de fer, pourraient, surtout avec leurs nouveaux modèles de trains—j'ai lu au sujet de ces trains-pipe-lines—entrer en concurrence pour obtenir ce marché, offrir des tarifs réduits ou faire quelque chose pour reconquérir ce commerce. Signeriez-vous des contrats à long terme avec ces...

M. Ritchie: Selon notre conception de la compagnies des pipe-lines commerciaux pour solides, elle serait la propriété de ses actionnaires, y compris le public. Cependant, les producteurs voudraient tous détenir des actions participantes dans la compagnie, et cela ayant été réalisé, ils continueraient à la soutenir.

M. Allmand: Je vois. Si ce bill est adopté par le Parlement, vous avez alors l'intention de faire la demande d'un permis à la Commission des transports et de construire presque aussitôt que vous serez en possession de ce permis?

M. Ritchie: Non, monsieur; nous en sommes juste à ce stade du point de vue de la recherche, et nous avons dépensé des sommes considérables en recherche. Nous n'avons pas effectué suffisamment de recherches pour être sûrs de la technologie et des techniques. Nous avons au point le procédé nécessaire pour mettre la matière dans le liquide véhiculaire pour récupérer la matière à l'autre extrémité, avec un soufre 100 pour 100 pur, sans aucune contamination du liquide. Étant donné qu'il s'agit d'une entreprise nouveau genre, dans le but de réunir les fonds—et dans ce seul but—afin de disposer des fonds nécessaires, nous devrons faire la preuve que notre technique dépasse le stade du laboratoire. Nous devons avoir des usines pilotes raisonnablement à l'échelle, en plusieurs endroits. Nous sommes sur le point d'achever, dès que le bill sera adopté, les travaux de l'usine pilote. Ceci fait, nos possibilités seraient démontrées. Il nous serait alors possible de nous présenter devant la Commission et de demander la permission de construire le réseau; nous prévoyons que le réseau serait en exploitation vers la fin de 1970.

M. Allmand: Vous attendez-vous que le chemin de fer soulève des objections quant à votre demande de permis?

M. Ritchie: Sans doute les chemins de fer voudront-ils faire valoir leur point de vue devant la Commission. C'est la procédure normale. Il est probable que nous rencontrerons de l'opposition de plusieurs sources.

M. Allmand: J'ai terminé, monsieur le président.

Le président: Monsieur Rock, vous avez la parole.

M. Rock: Dans votre mémoire, vous dites vouloir vous assurer de nouveau une partie du marché mondial et vous estimez que le seul moyen d'y parvenir est d'aménager ce pipe-line au lieu d'utiliser les réseaux de chemins de fer. En d'autres termes, à cause du prix élevé du transport par rail, il vous est très difficile de vendre du soufre sur le

marché mondial. C'est pourquoi, si vous obteniez l'autorisation d'aménager ce pipe-line et si vous l'aménagez effectivement, vous croyez pouvoir exporter cette matière?

M. Ritchie: La situation n'est pas tout à fait ainsi, monsieur.

M. Rock: Pourtant, après avoir lu le mémoire...

M. Ritchie: Sans doute, nous et d'autres producteurs vendons tout le soufre que nous pouvons produire à l'heure actuelle. Il n'en a pas toujours été ainsi. Au début des années 60, les producteurs canadiens n'ayant pu écouler leur soufre sur le marché mondial, il s'en est accumulé une quantité considérable. Ils étaient loin de pouvoir le vendre à profit raisonnable. Nous sommes à un sommet. Sous un régime de libre-entreprise, les prix, qu'il s'agisse de n'importe quoi, sont le jeu de l'offre et de la demande. A l'heure actuelle, comme la demande excède l'offre, les prix sont assez élevés.

Cette tendance ne se maintiendra pas. Comme je l'ai signalé dans notre mémoire, les prix actuels inciteront à la production marginale. On trouve toutes sortes de soufre dans le monde, sous forme de pyrite de fer par exemple, et les intéressés ne manqueraient pas de l'exploiter. Aux prix actuels, il n'est que raisonnable de se procurer des succédanés, ce qui provoquera une baisse cyclique des prix. En fait, le producteur albertain est désavantagé, pour le moins, de $8 la tonne forte par rapport aux producteurs étrangers, les principaux se trouvant sur la côte du golfe aux États-Unis et au Mexique; nous devons compter avec le transport sur de longues distances. De nos jours, les prix sont élevés, et si l'on ne parvient pas à ordonner notre économie de manière à ce que les prix du transport soient raisonnables, nous ne pourrons pas soutenir la concurrence lorsque les prix auront baissé.

• (10:30 a.m.)

M. Rock: Vous avez dit oui, finalement. C'est-à-dire qu'après avoir contourné la question, vous avez enfin affirmé que le transport par pipe-lines serait meilleur marché et vous permettrait de concurrencer les autres fabricants de la côte.

M. Ritchie: Je m'excuse, monsieur, mais j'ai dû mal interpréter vos propos, car j'ai cru que vous donniez à entendre que nous ne soutenions pas la concurrence de nos jours. Nous la soutenons précisément parce que les prix sont satisfaisants.

M. Rock: Oui. Je pense que M. Orlikow...

Le président: Nous y reviendrons, monsieur Rock.

M. Rock: J'ai la parole, monsieur le président, et je voudrais formuler une brève déclaration.

Le président: Tout ce que nous...

M. Rock: J'aimerais savoir, monsieur le président...

Le président: Permettez-moi de bien préciser un point. Quant à la déclaration de M. Orlikow, j'ai peut-être été un peu mou pendant un long moment; je reviendrai là-dessus lorsque l'interrogatoire sera terminé et nous commenterons la déclaration de M. Orlikow. D'accord?

M. Rock: Eh bien, monsieur le président...

Le président: Monsieur Rock, revenons à l'interrogatoire.

M. Rock: A l'article 6 du bill, ligne 43 on lit:

> ... posséder, louer, vendre, mettre en service et entretenir des aéronefs et des aérodromes aux fins de son entreprise, de même que les aménagements nécessaires au service de ces aéronefs et aérodromes; posséder, louer, mettre en service et entretenir des réseaux de communication par téléphone, télétype, télégraphe, micro-ondes ou télévision, entre stations, et, sous réserve de la loi sur la radio, ainsi que de toute autre loi concernant la radio, les micro-ondes ou la télévision, posséder, louer, mettre en service et entretenir des aménagements de communication par radio, micro-ondes ou télévision, entre stations;

On s'arrête là, on ne mentionne pas son engagement au sujet dudit pipe-line. On en fait mention quant aux aérodromes mais non pas en ce qui concerne les télécommunications. J'aimerais savoir pourquoi on n'en fait pas mention. Entend-on, en outre, exploiter une sorte de réseau de télécommunications qui n'a rien à voir au pipe-line?

M. Ritchie: Monsieur le président, comme il s'agit d'un point d'ordre juridique, je prierais mes collègues de bien vouloir répondre de leur siège, sans venir à la tribune.

Le président: Ils devront s'approcher de la table où sont installés les microphones, car nos délibérations sont enregistrées. Messieurs, asseyez-vous là, en face.

M. Rock: En face des microphones.

M. J. E. Hughes (vice-président et avocat-général): Sauf erreur, il s'agit d'une disposi-

tion ordinaire que renferment tous les bills concernant des compagnies de pipe-lines.

M. Rock: J'allais vous le demander également. Mais vous n'avez toujours pas répondu à la question. Exploiterez-vous ce réseau de télécommunications uniquement à l'égard de votre pipe-line ou si vous l'utiliserez à d'autres fins?

M. Hughes: La question sera étudiée dans son contexte, c'est-à-dire eu égard à la compagnie qui demande, par le bill à l'étude, à être constituée en corporation.

M. Rock: Alors vous ne vous opposez pas à ce que les mots: «au sujet dudit pipe-line» soient ajoutés à l'expression «moyens de communication»?

M. Hughes: Pourvu que le sens de l'expression soit assez large pour permettre l'exploitation de la compagnie selon l'engagement prévu dans le bill.

M. Rock: En l'occurrence, vous allez constituer une compagnie de pipe-lines sans préciser quoi que ce soit, et si les choses en restent là, vous aurez également le pouvoir d'exploiter un réseau de télécommunications. N'êtes-vous pas de cet avis, monsieur le président?

Le président: Monsieur Rock, si l'objet de l'engagement n'est pas clair, le préciser ne poserait, à mon avis, aucun problème juridique.

M. Rock: Vous n'y voyez aucune objection?

M. Hughes: Aucune, car c'est ce qu'on se propose de faire.

M. Ritchie: C'est bien l'intention, et le libellé est identique, je pense, à celui d'autres bills analogues. Si la portée est trop vaste et si nous commettons une erreur en laissant le libellé tel quel, alors je pense que le Parlement s'est trompé plus d'une fois en agissant ainsi.

Le président: Nous nous étions trompés au sujet de la *Rainbow pipe-line*, et la Chambre n'a pas adopté le projet de loi en cause. Nous n'aimerions pas que vous essuyiez pareil échec, monsieur Ritchie.

Avez-vous terminé, monsieur Rock?

M. Rock: Oui.

Le président: M. Cantelon a la parole.

M. Cantelon: J'aimerais me reporter à la première page du mémoire à couverture vert foncé. On y lit:

> En tant que nation, le Canada ne doit pas perdre de vue qu'il importe d'améliorer sans cesse l'efficacité de l'industrie des transports...

Tout le monde est d'accord là-dessus, bien entendu, mais j'aimerais poser une ou deux questions à ce sujet. Le National-Canadien ou le Pacifique-Canadien, ou quiconque transporte votre soufre à l'heure actuelle, est-il muni de wagons spéciaux à cette fin?

M. Ritchie: Le transport s'effectue de deux façons: En vrac par wagons à bascule, et sous forme de liquide sulfureux. Dans ce dernier cas, les producteurs de soufre doivent fournir les wagons, comme nous fournissons les wagons-citernes pour le transport du pétrole. Les wagons à bascule sont fournis par le chemin de fer. Ces derniers ne servent pas uniquement au transport du soufre, mais aussi à celui d'autres produits. Mais vous avez raison, monsieur, ils sont fournis par le chemin de fer.

M. Cantelon: Du nombre de wagons utilisés, quelle est la proportion des wagons de la compagnie et des wagons à bascule?

M. Ritchie: Vous voulez sans doute parler de la quantité de soufre acheminée sous forme liquéfiée par rapport à celle qui est transportée en vrac. Je devrais pouvoir vous fournir ce renseignement, et je l'obtiendrai si vous y tenez. Tout ce que je puis dire c'est que le mode d'expédition est laissé au choix des clients et que ceux-ci optent de plus en plus pour le transport du soufre liquéfié, de manutention plus facile. Toutefois, ce genre de transport nécessite une certaine installation au point d'arrivée. Le soufre liquéfié qui n'est pas livré dans un entrepôt chauffé ou bien isolé se solidifie sans tarder; voilà pourquoi une telle installation s'impose pour ceux qui préfèrent ce genre de transport. En fait, je prévois qu'un jour le soufre destiné à l'exportation sera chargé à bord de navires qui pourront transporter du soufre liquéfié. Il est plus économique et plus facile de l'expédier ainsi, mais je ne puis vous répondre avec précision. Toutefois, si vous y tenez, j'irai aux renseignements.

M. Cantelon: Vous pouvez sans doute voir où je veux en venir. Si les expéditions de soufre cessent, le chemin de fer s'en ressentira. Voilà en fait ce qui m'inquiète, et d'autant plus qu'on ne semble pas pouvoir obtenir ce renseignement puisque cette partie importante de la loi sur les transports n'a pas

été proclamée. Le fait qu'elle ne l'a pas été me préoccupe assez, personnellement. Je ne vois pas pourquoi on l'a mise au rancart. Mais ce sont là des propos politiques qu'on ne devrait peut-être pas tenir ici.

Auriez-vous des faits nouveaux à signaler au sujet de la production du soufre dans la région de Vancouver?

M. Ritchie: Il y a très peu de choses à signaler à cet égard à Vancouver. A l'heure actuelle, nous sommes en train d'installer un dispositif à notre raffinerie, grâce auquel au lieu de brûler l'H_2S—nous luttons ainsi contre la pollution de l'air—nous en faisons du soufre. La quantité est petite par rapport à celle qui provient du gaz acidulé. C'est la grande source de soufre au Canada.

M. Cantelon: Oui, je sais. Si je pose la question c'est que je m'inquiète des effets qu'un pipe-line, par lequel on transporterait le soufre à bien meilleur compte vers la côte du Pacifique, aurait sur l'expansion des entreprises qui l'utiliseraient.

• (10:40 a.m.)

M. Ritchie: Monsieur Cantelon, je m'en souviens, vous avez manifesté pareille inquiétude, lors d'une séance antérieure au cours de laquelle j'avais témoigné; vous vous inquiétiez des répercussions que le bas prix du transport par pipe-lines aurait sur l'industrie secondaire.

M. Cantelon: En effet; je m'en inquiète toujours.

M. Ritchie: Je partage votre inquiétude. A mon avis, nous ne devons rien négliger pour produire au Canada tout ce qui peut être produit économiquement et qui peut soutenir la concurrence sur le marché mondial. Nous ne devrions pas nous contenter d'acheminer des matières premières pour que d'autres en tirent des produits finis. Je n'ai aucun doute à ce sujet. Bien qu'il soit un des éléments de l'écorce terrestre et qu'on puisse le considérer comme une matière première, en réalité le soufre qui sort de l'usine gazifère est un produit fini. Il a fallu suivre un procédé très compliqué pour extraire l'H_2S du gaz et le transformer en soufre élémentaire; il ne faudrait donc pas le considérer comme une matière première. 85 p. 100 du soufre utilisé comme tel dans le monde entier servent à produire de l'acide sulfurique. Il serait non seulement peu économique mais technologiquement peu sage d'utiliser le soufre à l'usine pour fabriquer de l'acide sulfurique qui serait ensuite acheminé à l'établissement qui s'en servirait à ses propres fins; cela serait peu souhaitable. Nous ne négligeons rien lorsqu'il s'agit de mettre sur pied des usines coûteuses. L'usine de Waterton, qui produit du soufre élémentaire, a coûté plusieurs millions de dollars. L'industrie gazifère aurait pu acheminer le gaz—ce gaz résiduel est, bien entendu, expédié vers la côte de l'Ouest puis aux États-Unis—et puisque le gaz serait acidulé on aurait pu établir là-bas des usines d'extraction. Au niveau de l'industrie secondaire, on met beaucoup de soin à l'extraction du soufre. Le mieux est d'acheminer le soufre tel quel vers les débouchés où les intéressés fabriquent de l'acide sulfurique.

M. Cantelon: Au cours de mes études de chimie, autrefois, on disait—je me le rappelle—que le degré d'expansion industrielle d'un pays pouvait se mesurer à la quantité d'acide sulfurique qu'il utilise. C'est pourquoi j'ai posé cette question. Je me demande dans quelle mesure on utilise de l'acide sulfurique sur la côte du Pacifique.

M. Ritchie: Je vais tenter encore une fois de répondre à cette question. Vous avez raison, bien sûr, de dire que l'acide sulfurique est l'un des éléments de base de nombreuses entreprises industrielles, mais il sert dans une assez large mesure à la préparation d'engrais chimiques; or, il est beaucoup plus économique d'expédier le soufre là où l'on fabrique de l'acide sulfurique et où se trouvent les autres ingrédients qui entrent dans la composition des engrais chimiques que d'acheminer le phosphate, et tous les autres éléments nécessaires, au Canada pour ensuite expédier le produit fini, c'est-à-dire, les engrais chimiques, aux usagers. Pour ce qui est du marché d'exportation, agir trop souvent de la sorte se révélerait néfaste à cause des frais de transport.

M. Cantelon: Je m'intéresse aussi à vos propos sur les actions qui seront offertes au public. Les offrirez-vous sans tarder une fois que vous exploiterez le pipe-line, et quel pourcentage de la capitalisation sera ainsi offert au public?

M. Ritchie: Vous posez là deux questions. Quant à la première, nous prévoyons qu'un certain nombre d'actions seront mises en vente dès que la société sera constituée. Nous avons tenté de le préciser dans notre brève déclaration. Il s'agit d'une nouvelle entreprise. Selon nous, il ne serait pas nécessairement dans l'intérêt du public de lui permettre de détenir une forte proportion des actions dès le début. Dès que l'entreprise sera lancée, qu'elle se révélera une réussite et qu'une déclaration sera faite en ce sens, nous

comptons mettre d'autres actions sur le marché.

Lorsque le public participe à une entreprise, ne serait-ce que dans une certaine mesure, il faut l'exploiter dans l'intérêt du public et non dans celui des exploitants. C'est pourquoi, à mon avis, le nombre des actionnaires n'importe pas tellement quant à la façon dont l'entreprise est exploitée.

M. Cantelon: Je vois où vous voulez en venir; toutefois, cela ne répond pas à ma question.

M. Ritchie: Quant à l'autre aspect, je m'en remets aux remarques du président sur la loi. La loi prescrit qu'avant de pouvoir obtenir un permis de construction, nous devrons satisfaire aux exigences des autorités quant à la mesure dans laquelle le public participera à l'entreprise. La loi le précise en toutes lettres. Il est trop tôt, je pense, pour dire que le public détiendra 10 ou 70 p. 100 des actions; nous n'en sommes pas encore à ce stade. Mais le moment viendra, monsieur le président, où il nous faudra aborder la question du financement de l'entreprise et fournir des renseignements détaillés à ce sujet; ce sera alors le moment d'énoncer le pourcentage des actions que le public devrait, en fait, détenir.

M. Cantelon: Cela répond sûrement à l'une des objections que nous voyons à certaines lois dont nous avons été saisis.

Dans votre première annexe, vous énumérez les compagnies qui, selon vous, ont obtenu les mêmes privilèges que vous demandez dans le bill à l'étude, c'est-à-dire transporter toutes sortes de matières solides, ou peu s'en faut. Puisque votre pipe-line, selon vous, est destiné au transport du soufre, croyez-vous vraiment qu'il soit nécessaire de demander ces privilèges?

M. Ritchie: Monsieur Cantelon, en somme, vous demandez pourquoi nous devrions avoir le droit de transporter d'autres matières que du soufre puisque nous avons dit que le premier objet du pipe-line était d'acheminer du soufre de l'Alberta à la côte occidentale? Est-ce bien là le sens de votre question?

M. Cantelon: Oui, pour l'essentiel.

M. Ritchie: Je réponds en disant que les autres exploitants de pipe-lines et le public, aussi bien que la Shell, qui sera actionnaire de la compagnie, comptent bien que cette dernière sera en mesure de concurrencer d'autres compagnies. Le Parlement a déjà accordé à d'autres compagnies les privilèges que demande la société en cause ici. Je ne vois pas comment celle-ci pourrait autrement rivaliser avec les autres compagnies. Autrement dit, la rentabilité d'un pipe-line dépend beaucoup de la quantité de matières transportées, et on nous a demandé si nous pourrions acheminer autres choses que du soufre. Si le bill précisait que nous sommes autorisés à ne transporter que du soufre et si l'entreprise était ainsi rentable, nous serions heureux de nous en tenir à cette matière. Mais, sur le plan de la concurrence, nous serions désavantagés si quelqu'un aménageait un pipe-line et était autorisé à acheminer plus d'une matière, car il pourrait, grâce au transport supplémentaire, exploiter à meilleur compte que nous, ce qui créerait une situation intenable. Nous ne demandons donc rien de plus que les mêmes privilèges que le Parlement a accordés à plusieurs autres compagnies. Cela répond-il à votre question, monsieur Cantelon?

M. Cantelon: Oui. J'estime cependant qu'on n'aurait pas dû accorder à ces autres compagnies des pouvoirs aussi étendus; je suppose qu'on ne saurait les leur retirer maintenant.

M. Ritchie: Monsieur Cantelon, êtes-vous sérieux? En fait, quel mal y a-t-il à transporter et du soufre et d'autres matières s'il s'ensuit une réduction des frais de transport?

M. Cantelon: Ce sont les répercussions économiques de toute l'affaire qui m'inquiètent. Elles ne seront peut-être pas mauvaises, mais elles pourront vraiment causer un tel tort à d'autres modes de transport qu'elles seront mauvaises pour l'ensemble de la nation. Il est regrettable, à mon avis, que certaines études économiques ne soient pas prévues à ce sujet par la loi sur les transports.

• (10:50 a.m.)

Le président: De nouveau, je fais observer que l'article 25 de la loi déclare que la Commission doit tenir compte de la rentabilité économique et de l'intérêt public.

M. Deachman: Monsieur le président, je désire poser une ou deux questions au sujet de la pollution possible à l'usine de séparation. Si j'ai bien compris, sur le littoral ou quelque part dans la région de Vancouver, la boue entrera dans une usine de séparation, où le liquide en sera enlevé. Un procédé de raffinage extraira le soufre pur et ce qui restera comprendra les liquides plus les impuretés enlevées à l'usine de séparation. Je

veux savoir quelles précautions vous prenez pour éviter de polluer l'eau, le sol ou l'air dans la zone de l'usine de séparation. Vous allez traiter d'énormes quantités et nous entrevoyons là la possibilité d'un très gros problème de pollution.

M. Ritchie: Monsieur Deachman, permettez-moi de vous dire que nous avons tenu compte de cette possibilité dans cette phase des recherches. Nous visions à trouver un procédé qui ne risquerait pas de polluer l'atmosphère. Le procédé que nous avons en vue est un circuit fermé. Au lieu de rejeter les produits chimiques et autres utilisés pour extraire le souffre de la boue porteuse et d'en ajouter de nouveaux, nous utilisons un procédé régénérateur qui permet de les garder dans le dispositif. Ils ne sont donc pas susceptibles de polluer le milieu. Et même, en fin de compte, ce qui pourra s'échapper dans l'atmosphère sera du soufre, et ce soufre ne polluera rien. Le H_2S est sans doute un problème dans les usines à gaz, mais il n'y a pas de H_2S dans ce cas-ci.

M. Deachman: Vous avez parlé de la pollution de l'air. Et la pollution de l'eau, elle? Il faudra enlever une grande quantité d'eau de la boue pour qu'il vous reste du soufre sec et raffiné. Combien d'eau prévoyez-vous que vous déverserez...

M. Ritchie: Vous supposez que le liquide employé comme véhicule est de l'eau.

M. Deachman: Je suppose que le soufre arrivera sous forme de boue et c'est ce qui est dit ici dans votre projet. Dans l'usine de séparation, le liquide sera séparé du soufre et je présume qu'il faudra déverser de très grandes quantités de ce liquide. Or, je vous demande quel est ce liquide et où va-t-on le déverser? Quelles mesures...

M. Ritchie: Permettez-moi de vous interrompre, monsieur. Rassurez-vous. Ce n'est pas de l'eau. Il est vrai que nous avons songé à l'eau au cours de nos recherches, car nous avions de fort bonnes raisons de croire que l'eau serait un véhicule idéal, en dépit du fait que l'eau et le soufre, réunis, sont très corrosifs. Cependant, il y avait certains autres facteurs à considérer. Le liquide de la boue est un hydrocarbure, monsieur, et il n'y aura pas d'eau à déverser à l'autre bout.

M. Deachman: Le liquide qui transportera le soufre est-il lui-même une marchandise vendable?

M. Ritchie: Oui.

M. Deachman: Par conséquent, ce n'est pas uniquement pour la mise en marché du soufre que servira ce pipe-line transporteur de matières solides; il y passera des liquides qui sont eux aussi vendables. Il serait peut-être très intéressant d'aller plus loin de ce côté, mais je veux m'en tenir à la pollution, car je pense que cette question n'a pas été suffisamment approfondie. Êtes-vous réglementés par la province d'Alberta ou la province de Colombie-Britannique en ce qui concerne les appareils anti-pollution que doit avoir une usine de séparation? Les provinces ont-elles communiqué avec vous à ce sujet?

M. Ritchie: Vous parlez de ce projet en particulier?

M. Deachman: Est-ce que les provinces ont des lois pour empêcher la pollution provenant d'une usine de séparation comme celle que vous projetez?

M. Ritchie: Je ne puis vraiment pas répondre à cette question, monsieur. J'ai lu récemment dans les journaux que l'Ontario s'inquiète de la pollution de l'air et de l'eau et possède un projet de loi à ce sujet. Je ne suis vraiment pas en mesure de dire quelle est la situation à cet égard en Colombie-Britannique et en Alberta. Mais permettez-moi, monsieur, de vous donner l'assurance que le danger de pollution est une des choses auxquelles nous avons consacré des montants très considérables. Nous considérons que notre société doit faire preuve de civisme dans ce domaine. Il ne fait aucun doute que l'emploi d'un pipeline au lieu du rail pour transporter cette matière va susciter de nouveaux problèmes de pollution. D'ailleurs, avec le transport par rail, il y a des pertes de soufre, tandis que nous ne perdrons pas de soufre en le transportant par pipe-line.

M. Deachman: Je vous accorde que les grandes compagnies sont quelque peu conscientes de la pollution, mais à mon avis elles le sont seulement dans la mesure où les gouvernements les amènent ou les obligent à l'être, et je crois que tout le monde le sait. Les appareils servant à prévenir la pollution sont coûteux et, avouez-le vous ne les installez pas à moins d'y être contraints.

Étant donné, monsieur le président, que les grandes industries comme celle-ci font naître un très grand danger de pollution en transportant des quantités aussi énormes de substances, je me demande si une loi sur les pipe-lines servant au transport de matières solides ne devrait pas renfermer un article visant à protéger le public contre le danger de pollution que fait clairement naître une activité semblable. Avant de quitter la question des pipe-lines pour matières solides, n'oublions pas que l'adoption de ce bill leur ouvrira la voie. Je me demande s'il ne faudrait pas examiner très attentivement le dan-

ger de pollution, si nous ne devrions pas établir avec l'aide d'experts l'ampleur de ce danger et si l'autorité fédérale a le pouvoir d'introduire dans un bill de ce genre une disposition visant à protéger le public maintenant et plus tard, afin que ce problème n'aille pas en grandissant.

Monsieur le président, au nom des gens de Vancouver, je tiens à faire observer que le transport de marchandises en vrac dans la région augmente très rapidement. Nous transportons de la potasse, du soufre, du charbon et d'autres substances qui menacent de polluer gravement l'air, le sol et l'eau. Il nous faut vivre dans un espace relativement étroit au bord de l'océan, un espace d'où nous exportons des quantités croissantes de ces matières, et nous avons une population croissante à protéger. Le moment est peut-être venu pour nous, je pense, de songer à insérer dans un bill fédéral de ce genre, comme mesure préliminaire, un article qui protégera nos gens contre la pollution.

Monsieur le président, je proposerai peut-être un tel amendement un peu plus tard.

Le président: Vous êtes libre de le faire, monsieur Deachman.

M. Bell (Saint-Jean-Albert): Un mot, monsieur le président. Si Vancouver n'en veut pas, nous allons accepter cette entreprise sur la côte de l'Est et nous nous moquerons de la pollution.

M. Southam: Monsieur le président, ma question porte sur un sujet que mon ami, M. Cantelon, a traité en partie. Le passage suivant, à la page 4 du mémoire de M. Ritchie, m'a intéressé:

> Vous savez que le fait d'obtenir notre statut de société par une loi spéciale ne nous confère aucun monopole, puisque le Parlement a déjà octroyé des chartes à plusieurs compagnies qui jouissent de tous les droits voulus en matière de transport des solides par pipe-line.

Il y a aussi le passage suivant dans l'avant-dernier paragraphe du mémoire de la Shell.

> A ce jour, le Parlement a établi un précédent au sujet des pipe-lines pour solides dans le cas des dix compagnies assujéties à une loi spéciale qui figurent à l'addenda n° 1. L'addenda n° 2 renferme d'autres données sur l'objet de la loi constituant en corporation la Compagnie des pipe-lines commerciaux pour solides, et d'addenda n° 3 s'applique au statut parlementaire actuel.

L'addenda n° 1 donne la liste. Monsieur le président, le témoin pourrait-il nous dire si certaines des autres compagnies jouissant déjà de lois particulières projettent de lui faire concurrence pour le transport de ce produit?

M. Ritchie: A ma connaissance, non. Tout d'abord, pour nous faire concurrence à ce stade-ci, il faudrait que les autres fassent des recherches en même temps que nous, et ils n'en font pas à notre connaissance.

La raison pour laquelle nous avons entrepris cela, c'est que nous sommes le principal producteur de soufre au Canada. Nous nous préoccupons des frais de transport et de notre force de concurrence sur les marchés mondiaux. Il semble que c'est un domaine où il était tout indiqué pour nous de faire des recherches considérables. J'ignore si les autres compagnies font des recherches. Il est certain que, si nous utilisons un pipe-line pour transporter du soufre, rien n'empêchera les autres de profiter de ces recherches.

M. Southam: Je constate que, dans l'addenda n° 1, en citant l'exemple de la *Yukon Pipe Lines Ltd.*, régie par une loi particulière, vous dites:

> «...pétrole, gaz et autres hydrocarbures liquides ou gazeux et leurs sous-produits...» comme le soufre.

C'est ce qui m'a fait poser la question. Vous avouez que, si nous ne vous accordions pas ce privilège au moyen de la loi spéciale que vous demandez en ce moment, vous seriez dans une posture défavorable par rapport aux autres distributeurs?

M. Ritchie: C'est vrai.

M. Southam: Incidemment, à seule fin de nous renseigner sur toute la question, quels sont vos principaux marchés pour le soufre?

M. Ritchie: En plus de l'exportation?

M. Southam: Je parle de l'exportation. Quels sont vos principaux marchés étrangers? Où va la plus grande partie de ce soufre?

M. Ritchie: Le soufre est une substance dont on a besoin dans le monde entier. Comme je l'ai mentionné, il est principalement employé dans les engrais chimiques. Nous expédions du soufre à l'Inde, à la Grèce et à l'Australie. Nous en envoyons même aux pays situés derrière le Rideau de Fer. Je ne peux pas vous donner la liste de tous les pays où nous exportons.

M. Southam: Vous mentionnez là certains des principaux débouchés?

M. Ritchie: Oui.

M. Southam: Vous avez dit tantôt qu'il vous fallait demeurer compétitifs et que le Canada, comme pays qui grandit, devait veiller à ce que son industrie demeure compétitive. Dans ce domaine au Canada, considérez-vous que vous avez des concurrents importants, ou de gros concurrents, parmi les exportateurs de soufre?

M. Ritchie: Tous ceux qui produisent au Canada sont sur le même pied. Les tarifs ferroviaires sont les mêmes. Le coût de l'extraction du soufre d'un réservoir de gaz sulfureux varie selon la sorte de gaz. Les producteurs de soufre au Canada sont dans le même cas que nous en face de la concurrence qui existe dans le monde, sur la côte du golfe du Mexique aux États-Unis, ou en France, où les concurrents sont tous au bord de la mer.

• (11:00 a.m.)

M. Southam: Savez-vous si certains d'entre eux projettent de transporter leur soufre par pipe-line pour faire concurrence à votre produit?

M. Ritchie: Ils n'ont pas besoin de le transporter par pipe-line parce qu'ils sont au bord de la mer. A mesure qu'ils produisent leur soufre, ils n'ont qu'à le charger à bord d'un navire. Ils n'ont pas le désavantage de payer $8 comme nous. Si la différence n'est pas de $12, c'est parce qu'ils ont le même mode de manutention.

M. Southam: Je parle des concurrents canadiens.

M. Ritchie: Tous nos concurrents canadiens sont dans le même cas que nous.

Le président: Monsieur Southam, en jetant un coup d'œil sur le rapport intitulé «The Sulphur Pipeline Story» et sur la troisième carte, vous verrez que M. Ritchie a raison de dire que les producteurs américains sont au bord de la mer et que les producteurs canadiens sont tous dans l'intérieur.

M. Southam: Est-ce qu'il y a des produits de remplacement qui entrent en scène? Je ne suppose pas qu'il y en ait, mais si, par exemple, vous n'obteniez pas ce moyen économique de transporter le soufre par pipe-line, y a-t-il un autre élément qui surviendrait? J'admets que c'est une question de chimie, mais je me demande s'il y a des succédanés.

M. Ritchie: Je ne peux pas affirmer que les recherches dans ce domaine sont avancées jusqu'au point où l'on n'aura plus besoin de soufre parce qu'on aura trouvé un succédané économique pour l'acide sulfurique. Vous demandez en somme si l'acide sulfurique peut se remplacer. Il est certain que les prix actuels du soufre orientent les esprits dans ce sens et je présume qu'un gros usager d'acide sulfurique devrait déjà se livrer à des recherches semblables.

M. Southam: C'était ma dernière question.

M. Pascoe: Monsieur le président, on a déjà répondu à plusieurs des questions que je voulais poser, mais il m'en reste peut-être deux ou trois qui sont d'intérêt local ou régional.

M. Ritchie a dit qu'il serait possible de transporter d'autres substances de cette manière si elles ont un poids spécifique semblable. Est-ce que la potasse en est une?

M. Ritchie: La potasse en est une, monsieur. La potasse et le soufre ont des poids spécifiques semblables. Je dis qu'il faut une gravité semblable parce que, comme vous le savez, on ne peut déplacer qu'une «boue» dans un pipe-line au moyen de pompes. En réalité, les pompes n'ont vraiment pas été conçues pour jouer ce rôle: cela fait partie du programme que nous avons entrepris. Cependant, une pompe qui réussira à faire circuler le soufre d'une façon satisfaisante réussira aussi très probablement, je pense, à faire circuler la potasse; mais une pompe qui sera efficace pour le soufre et la potasse est bien différente de la pompe qui déplacera des copeaux de bois ou du minerai de fer.

M. Pascoe: Je comprends.

M. Ritchie: Comme je l'ai dit, il faut des substances ayant une gravité semblable.

M. Pascoe: Est-ce que la potasse devrait être séparée du soufre?

M. Ritchie: Oui, envoyée séparément.

M. Pascoe: Vous avez parlé de pipe-lines principaux et de conduites secondaires. S'il existait un procédé pour y faire circuler aussi de la potasse, est-ce que des conduites secondaires en Saskatchewan seraient suffisantes ou bien faudrait-il une conduite principale?

M. Ritchie: Il faudrait une conduite principale. Les conduites secondaires, monsieur, alimentent la principale et prennent livraison du soufre de chaque usine branchée sur le réseau pour l'envoyer au terminus principal.

M. Pascoe: C'est ce que je voulais savoir. Une conduite secondaire ne pourrait pas prendre de la potasse en Saskatchewan.

Vous avez dit que le soufre faisait l'objet d'une forte demande dans le monde et que, si vous ne parveniez pas à trouver un mode de transport moins coûteux, les prix actuels pourraient provoquer l'apparition de succédanés. Quels seraient ces succédanés?

M. Ritchie: Un produit qui remplacerait l'acide sulfurique.

M. Pascoe: Oh, je comprends. Il ne s'agit pas du soufre.

M. Ritchie: Non.

M. Pascoe: J'étais intrigué.

M. Ritchie: Je crois avoir mentionné que 85 p. 100 du soufre produit dans le monde servait à fabriquer de l'acide sulfurique. L'acide sulfurique, comme l'a dit M. Cantelon, est à la base d'une multitude de procédés industriels...

M. Pascoe: L'aspect régional m'intéresse toujours. Vous avez dit aussi que beaucoup d'acide sulfurique entrait dans les engrais chimiques. Est-ce que l'acide sulfurique sert en mélange avec la potasse ou bien les deux sont-ils séparés? Ils travaillent ensemble et tous deux sont nécessaires dans les engrais?

• (11:10 a.m.)

M. Ritchie: C'est juste.

M. Pascoe: J'ai une petite question à poser pour mon édification personnelle. A la page 2 de votre mémoire, vous dites que, pendant que les recherches se poursuivent, la Shell «porte tout le fardeau financier».

Or, dans votre exposé, vous mentionnez que vous travaillez de concert avec le Conseil des recherches de l'Alberta, que le gouvernement fédéral contribue de l'argent et que l'Université et le Conseil des recherches de la Saskatchewan participent aussi. N'utilisez-vous certaines de leurs découvertes?

M. Ritchie: Je crains de ne pas avoir réussi à l'expliquer clairement, mais je croyais l'avoir fait, monsieur. Nous parlons de pommes et d'oranges. Il s'agit en réalité de deux procédés entièrement différents pour transporter des matières solides au moyen de pipe-lines. L'un est la méthode de la capsule et l'autre est la méthode de la boue porteuse. Quand nous disons que nous portons tout le fardeau, nous entendons tout le fardeau de nos recherches sur la méthode de la boue porteuse et nous sommes beaucoup plus avancés de ce côté que ne l'est le Conseil des recherches de l'Alberta. La SPRDA est la compagnie formée pour pousser plus loin le travail du Conseil des recherches de l'Alberta; la Shell y joue un rôle de premier plan et collabore avec enthousiasme avec la SPRDA dans le domaine des pipe-lines. Mais la SPRDA ne fait encore que des études préliminaires en vue de décider si elle entreprendra des recherches considérables. Il s'écoulera beaucoup de temps avant que nous n'ayons en marche un pipe-line à capsules. Est-ce que je me suis fait comprendre?

M. Pascoe: Oui, mais vous pourriez peut-être parler maintenant de la capsule. Serait-il possible de transporter du blé par capsules? Cela est-il hors de votre compétence?

M. Ritchie: Au point de vue technique, ce sera sans doute, un jour, chose réalisable. Si elle doit être rentable au point de vue économique, monsieur Pascoe, voilà ce que je ne saurais dire. Il faudrait acheminer le blé dans une espèce de contenant de plastique ou dans un contenant d'un autre genre. Je suis certain que la technique ne se heurterait à aucun obstacle dans cette opération mais l'aspect économique, peut-être.

M. Pascoe: Je remarque sur votre plan que le tracé de ce sulfuroduc se rapproche de beaucoup des États-Unis. Ce pays semble-t-il offrir un débouché possible?

M. Ritchie: Monsieur, nous expédions une quantité considérable de soufre aux États-Unis.

M. Pascoe: Par train?

M. Ritchie: Par voie ferrée évidemment et c'est par ce moyen que l'on continuera d'expédier le soufre parce qu'il s'achemine vers des consommateurs différents et ne saurait s'accommoder au transport par pipe-line. C'est ainsi que pour revenir à ce qui intéresse M. Orlikow...

M. Pascoe: Voici ce que je tente de souligner.

M. Ritchie: ... je suis d'accord avec lui parce qu'il ne peut pas ne pas s'y sentir intéressé. En fait, monsieur le président, bien qu'à mon avis cette question ne soit pas nécessairement pertinente, je puis néanmoins comprendre l'intérêt qu'il y porte. Si vous permettez, je tenterai de lui répondre du mieux que je pourrai.

Le président: Nous y reviendrons plus loin, monsieur Ritchie. Bien que son problème nous soit connu, il ne constitue pas pour l'instant l'objet de notre étude. Nous avons affaire à une loi constituant en corporation la Compagnie des pipe-lines commerciaux pour solides.

M. Pascoe: A la page deux de votre mémoire, vous déclarez encore une fois:

> Si ce projet était de nouveau reporté, il souffrirait un retard de deux ou trois ans au grand détriment de nos exportations futures de soufre.

Le ministre des Transports vient de nous dire que l'article 2 n'a pas été sanctionné et ne le sera pas avant un certain temps encore. Cela dérangerait-il vos projets?

Le président: Il n'a pas dit «avant un certain temps», monsieur Pascoe.

M. Pascoe: Pouvez-vous poursuivre vos projets avant cette sanction?

M. Ritchie: Monsieur Pascoe, j'ai tenté de vous présenter où nous en sommes en ce moment. Nos recherches de base sont terminées; nous sommes sûr de la technologie afférente à ce projet; nous avons fixé notre choix sur ceux qui seront chargés du traitement, y compris le procédé d'extraction du soufre en suspension à son point d'arrivée de telle sorte qu'on prévienne toute souillure. Mais il ne s'agit là que de tests en laboratoire n'utilisant que des modèles réduits de pipelines et ne portant que sur des procédés de traitement très limités. Pour créer un tel pipe-line, il nous faudra disposer d'une usine pilote produisant à une grande échelle dans plusieurs régions et c'est là justement où nous en sommes. Nous avons prévu des sommes considérables l'an prochain pour terminer les recherches qu'il nous reste à faire mais il nous semblerait imprudent à ce stade-ci de consentir aux dépenses qu'exigerait notre travail dans une usine pilote à moins que nous ne disposions de fait de pareilles installations qui justifieraient la poursuite de nos travaux.

Le président: Je vous rappelle, pour votre gouverne, monsieur Pascoe, que la lettre du ministre dit...

M. Pascoe: «avant plusieurs mois.»

Le président: ... que l'on traitera de cette affaire dans les quelques prochains mois.

M. Pascoe: Les matériaux servant à la construction du pipe-line seront-ils à peu près tous de fabrication canadienne?

M. Ritchie: Si vous parlez des matériaux que la Compagnie des pipe-lines commerciaux pour solides (si jamais on l'établit un jour) achètera les pompes et le reste, je n'hésite pas à vous dire que si ces matériaux sont disponibles au Canada; c'est au Canada que nous nous les procurerons. C'est bien la ligne de conduite que s'est fixée la société Shell. Quatre-vingt-treize pour cent de nos achats l'an passée portaient sur des produits canadiens. Afin de vous rassurer sur ce point, je rappellerai aux membres du comité la grande installation de forage utilisée sur la côte ouest, installation dont il a été question dans les journaux. Cette installation n'est pas de Shell mais c'est elle qui en a donné le contrat de construction et que ce soit une autre firme qui l'ait construite ne représente qu'une question de financement. On a décidé de la faire construire au Canada au moment où le gouvernement n'accordait aucun subside et à un coût dépassant de beaucoup ce qu'il nous en aurait coûté de la faire construire au Japon parce que nous croyions que c'était au Canada qu'il revenait de la construire. Je vous assure que tous les matériaux entrant dans la construction du pipe-line qui pourront s'acheter au Canada, le seront.

M. Pascoe: Merci, monsieur le président.

M. Byrne: Monsieur Ritchie, au moment où l'on sépare le soufre naturel du gaz brut, se trouve-t-il à l'origine à l'état liquide?

M. Ritchie: Monsieur Byrne, mêlé au gaz il forme du H_2S, de l'hydrogène sulfuré; transformé à l'usine il devient finalement liquide, que l'on verse dans un moule où il se solidifie rapidement. Vous avez sans doute vu, dans les années 1960, des photos où l'on voyait de ces blocs de soufre que l'on était obligé d'accumuler parce qu'on ne trouvait pas de débouché pour le soufre. On pouvait trouver de véritables montagnes de soufre.

M. Byrne: Mais il ne pouvait se transporter sous cette forme? On devait le réchauffer?

M. Ritchie: Oui. Nous le transformions en solides qu'ensuite nous brisions en miettes au besoin pour le charger et l'expédier par rail jusqu'à son débouché.

M. Byrne: Vous proposez maintenant le procédé de la suspension, c'est-à-dire qu'on le pulvérisera à nouveau et qu'on l'acheminera dans un pipe-line, mélangé à d'autres hydrocarbures.

M. Ritchie: Monsieur Byrne, je ne crois pas que je puisse à ce stade-ci vous révéler certaines méthodes que nous ont inspirées nos recherches mais disons qu'une partie de nos recherches consiste à étudier le moyen de tirer le soufre de l'usine dans un état qui lui permette de s'incorporer à l'étape liquide sous forme d'une suspension. De cette façon, on n'aura pas à le pulvériser, ce qui éclairera M. Deachman. C'est vrai qu'il ne se situe pas au niveau de l'usine; il se trouve à Vancouver.

M. Byrne: Ne pourrait-on pas le transporter en bateau sous cette forme jusqu'à son débouché final?

M. Ritchie: A l'état liquide?

M. Byrne: Oui.

M. Ritchie: Ce serait certes faisable mais nous ne disposons pas de navires à cet effet. Il faudrait un bateau qui soit isolé et chauffé. Le soufre a la propriété de passer facilement de l'état liquide à l'état solide au moindre changement de température. Il vous faut un navire susceptible de conserver un niveau de chaleur élevé et continuer à l'intérieur. Non seulement est-ce possible mais c'est ainsi qu'à l'avenir on transportera le soufre.

• (11:20 a.m.)

M. Byrne: Vous ne voyez donc aucun moyen d'échapper à la servitude qui vous oblige à ramener le soufre à l'état solide au point d'origine?

M. Ritchie: A brève échéance, non.

M. Byrne: Où, en Amérique du nord, ces autres producteurs de soufre l'extraient-ils? L'obtient-on à partir du gaz naturel ou de gisements?

M. Ritchie: Sur la côte du Golfe, le soufre mêlé au gaz naturel s'y trouve à l'état élémentaire. Ce soufre élémentaire s'y trouve en gisement de la même façon que le sel dans une mine. Je n'ai jamais été témoin d'un de ces procédés mais il s'agit d'acheminer un liquide dans un pipe-line, en tirer le soufre en suspension et le reconstituer. Si la chose vous intéresse vraiment, M. Mims, qui a visité le Texas, pourra peut-être vous éclairer de ses lumières.

M. Byrne: Ma question n'est peut-être pas pertinente mais pouvez-vous me dire si le gaz naturel, produit aux États-Unis et qui se vend beaucoup dans la région de la côte, contient du soufre?

M. Ritchie: Leur gaz naturel ne contient pas la proportion de H_2S que produit le nôtre. Il y a au Canada des gisements gazifères relativement purs; vous n'avez pas à purifier le gaz ni à construire une soufrière pour rendre le gaz utilisable. Il existe cependant une région, au sud de l'Alberta, où l'on trouve ce qu'on appelle un gaz sulfureux. Il y a en fait des gisements dont le contenu en H_2S est si élevé que vous avez en fait une soufrière. Nous avons un tel gisement que nous n'avons pas exploité dont la concentration en H_2S est telle que c'est à vrai dire du sulfure d'hydrogène pur.

M. Byrne: Ne serait-il pas plus économique de transporter ce gaz à l'état gazeux jusqu'à la côte pour l'y transformer?

M. Ritchie: Oui, l'idée est bonne. M. Cantelon ne serait pas d'accord avec ceci, évidemment, mais en fait la société Pembina a entrepris il y a quelques années des recherches sur l'acheminement du sulfure d'hydrogène par pipe-line.

Le sulfure d'hydrogène est un gaz asphyxiant dangereux. Une faible concentration de ce gaz dans l'air suffira à vous tuer presque sur le coup. L'odorat ne le décèle à peu près pas. Si vous arrivez à le sentir, ça va, mais ce n'est qu'une infime proportion que vous réussirez à déceler. J'ignore ce qu'est au juste cette concentration. Si une bouffée relativement faible touche votre odorat sans l'éveiller, le gaz vous tuera presque instantanément. Si jamais il se produisait une fuite dans un pipe-line, ce serait un gaz plus dangereux que le chlore. C'est pour cette raison qu'ils ont abandonné ce projet.

Ils proposaient la pose de deux pipe-lines, dont l'un, portant le H_2S, baignerait dans l'huile que transporterait le deuxième pipeline engainant le premier, de sorte que toute fuite de gaz serait impossible. Cela demeurerait quand même risqué dans le cas d'une avalanche ou de quelque autre phénomène de même genre.

M. Byrne: M. Deachman s'inquiétait, avec raison je crois, du danger de pollution dans l'enceinte du port sur la côte du Pacifique. Vous proposiez-vous de vous établir à Robertson Banks ou à Vancouver?

M. Ritchie: Nous n'excluons pas pour le moment aucun point d'installation. Il nous ferait plaisir en effet d'apprendre ce qui se passera à Robertson Banks. Je puis vous assurer que notre étude portera pleinement sur le fait de découvrir si Robertson Banks, la région du port de Vancouver ou ailleurs sera l'emplacement idéal.

M. Byrne: A quels taux se font vos expéditions en ce moment? Je suppose que vous confiez presque toute vos expéditions au CP.

M. Ritchie: Nous faisons appel au CP et au CN, mais plus au CP qu'au CN.

M. Byrne: Ces taux ont-ils été déterminés au moyen de négociations?

M. Ritchie: Non, ils ne résultent pas de négociations.

M. Byrne: En dépit de la définition qu'en donne la loi sur les chemins de fer, vous considérez-vous comme un expéditeur à la merci des moyens de transport, d'une...

Le président: Il s'agit d'une tout autre affaire. Je connais votre intérêt mais nous nous écartons trop du sujet. Je demanderais aux membres de bien vouloir rallier la discussion sur le projet de loi. On leur aura permis beaucoup de latitude.

M. Byrne: Il nous faut envisager l'aspect économique du projet et déterminer s'il devrait être approuvé ou non.

Le président: Oui, je m'en rends bien compte, mais tel n'est pas le problème qui nous intéresse pour le moment.

M. Byrne: Je crois que M. Ritchie serait en mesure de répondre à ma question.

Le président: D'accord, mais il nous faudra peut-être même demander à M. Ritchie de revenir au projet de loi. Ce sont des renseignements très intéressants mais nous nous sommes fixé pour but d'examiner le projet lui-même.

M. Byrne: Il est certain que l'un des buts de cette discussion sur le projet, vise à préciser les modalités économiques du transport.

Le président: Je suis convaincu que M. Ritchie n'aurait pas présenté ce projet s'il ne lui était pas plus économique de le faire. Vous savez cependant à quoi je veux en venir, monsieur Byrne?

M. Byrne: Permettez-moi alors cette seule et unique question. Seriez-vous à vos yeux un expéditeur à la merci des transports, en dépit de la définition de...

M. Ritchie: La chose est indéniable. La compétition ne joue pas. On peut transporter le soufre soit à la main, soit en camion ou bien on l'expédie par rail.

Le président: Monsieur Andras?

M. Andras: Monsieur Ritchie, à partir d'une réponse que vous avez donnée à une question au début, j'ai cru comprendre, et je veux que vous confirmiez ou non mon impression, que la potasse présente une très grande similitude en ce sens que si on avait à l'acheminer par pipe-line ce serait suivant le principe de la suspension. Est-ce juste?

M. Ritchie: C'est possible.

M. Andras: Ai-je raison de comprendre que ce pipe-line que vous proposez, s'il se trouvait à proximité d'un gisement de potasse, pourrait servir à acheminer à la fois du soufre et de la potasse.

M. Ritchie: Bien qu'il s'agisse d'un domaine exigeant des recherches différentes, je vous dirai, monsieur Andras, que oui, la chose pourrait se faire.

M. Andras: A quelle distance de Esterhazy votre pipe-line passerait-il, par exemple?

M. Ritchie: Ce serait à un bon bout de là.

M. Andras: 200 milles?

M. Ritchie: Je dirais plus que ça.

Une voix: Je dirais 500 milles.

M. Andras: Cinq cents milles?

M. Ritchie: Il existe, quant à moi, deux régions où se trouverait un potentiel de production de potasse. L'un serait Esterhazy et l'autre, un endroit dans la région de Saskatoon. Dans les deux cas, ce serait loin de Calgary.

M. Andras: Pourrait-on prévoir, si ce projet venait à être approuvé, que ce pipe-line deviendrait un jour un moyen de transport en commun en ce sens qu'on relierait les gisements de potasse à votre point d'origine au moyen d'un embranchement?

M. Ritchie: Cela pourrait se faire, monsieur Andras, sauf que si vous possédiez une installation potassique, vous seriez obligé d'y incorporer un pipe-line dès le début; c'est que je ne vois pas de quelle façon on réussirait à acheminer une quantité considérable de potasse en plus du soufre.

M. Andras: Autrement dit, vos expéditions de soufre accapareront tout le débit prévu du pipe-line.

M. Ritchie: Vous finiriez pas construire ce qu'on appelle dans le métier «une boucle». Il vous faudrait une deuxième conduite à moins que vous ne l'ayez prévue au départ.

M. Andras: Oui. Ce à quoi je pense évidemment, c'est à cet esprit de clocher manifeste dont on fait preuve à l'égard de ces gisements de potasse, vu que nous en expédions déjà à la tête des Grands lacs; nous y trouvons accès aux navires de haute mer tout en réalisant à la fois votre objectif ultime où vous parviendrez à la mer du côté de l'ouest.

Nous avons eu des entretiens particuliers vous et moi à ce propos, mais je vous demanderai, afin de connaître plus à fond votre opinion, si vos études économiques et vos recherches ont démontré qu'à un moment donné il sera réalisable de construire un pipe-line à potasse, à transport par suspension ou à principe différent, reliant Esterhazy aux Grands lacs?

M. Ritchie: Oui, ce serait réalisable.

M. Rock: Monsieur Ritchie, combien de sociétés productrices de soufre la société Shell possède-t-elle ou finance-t-elle soit directement ou indirectement?

• (11:30 a.m.)

M. Ritchie: L'usine de Waterton lui appartient à 100 pour cent. Cette installation produit le plus de potasse au Canada. Il y a d'autres sociétés. On trouve une usine à Harmatton-Elkton; une autre à Crossfield; une autre à Okotos. Je puis vous obtenir ces renseignements.

M. Rock: Ces usines sont-elles toutes en Alberta?

M. Ritchie: Assurément. Elles se concentrent toutes dans le sud de l'Alberta.

M. Rock: Non, il me suffit de savoir que vous participez à plusieurs compagnies et non pas à une seule; voilà ce qui m'intéressait. Dans combien de sociétés à pipe-lines la Shell a-t-elle des intérêts directs ou indirects dans le moment.

M. Ritchie: Je ne serais pas en mesure de vous répondre.

Le président: Monsieur Rock, parlez-vous de pipe-lines en particulier ou...

M. Rock: Monsieur le président, je désire en venir à un point très important.

Le président: Je vous demande si vous voulez parler d'oléoducs ou de pipe-lines pour le transport de denrées?

M. Rock: De pipe-lines de tous genres.

M. Ritchie: Eh bien, il n'y a au Canada aucun pipe-line pour le transport de denrées.

Le président: Non, on ne trouve que des oléoducs.

M. Ritchie: Pour ce qui est des oléoducs, voyons; monsieur, je ne pourrais vous les nommer tous. Il y a tout de même les pipe-lines Trans Mountain, Inter-provincial, Portland Montreal, Trans Northern, Sun Canadian, Peace River, Westspur Producers . . .

M. Rock: Il y en a donc un bon nombre. C'est ce que je voulais connaître. Combien de ces pipe-lines atteignent la côte ouest en ce moment?

M. Ritchie: Le pipe-line Trans Mountain seulement.

M. Rock: Le liquide à suspension que l'on amène dans le pipe-line Trans Mountain et dont vous parliez dans votre mémoire, est-ce en fait de l'huile?

M. Ritchie: Ce n'est pas de l'huile à 100 pour cent comme vous savez. Mais si vous cherchez à savoir si le pipe-line Trans Mountain pourrait servir à amener un tel liquide, je vous dirai que oui.

M. Rock: C'est ce que je désirais savoir. Pourquoi donc cherchez-vous à obtenir la permission de poser un nouveau pipe-line en le faisant passer, disons, pour un stéréoduc?

M. Ritchie: La question est intéressante. Disons d'abord que le complexe Trans Mountain est doué d'une conduite à débit très élevé. Comme je suis directeur délégué par la société Shell et responsable des installations Trans Mountain, je puis vous parler de celles-ci, en connaissance de cause. Les pompes et les moyens de cet ensemble ne sont pas destinés à l'acheminement d'une suspension. Il est évident que si vous le faisiez ce serait sous forme de flux et nous sommes d'avis que si Trans Mountain employait un tel procédé on finirait par avoir une conduite en boucle indépendante tout le long de l'artère principale. Et de fait, si l'on avait à acheminer notre soufre jusqu'à Edmonton au moyen d'une conduite nouvelle, on finirait par avoir un pipe-line plus long que celui que nous proposons d'installer.

M. Rock: Je comprends. Je vous remercie.

M. Deachman: Monsieur le président, je propose, avec l'appui de M. Allmand . . .

Le président: Monsieur Deachman, voulez-vous attendre un moment avant que nous passions aux propositions. Nous n'en sommes pas encore aux articles; nous sommes encore en train de discuter en général.

M. Deachman: Oui.

Le président: On désire poser encore quelques questions avant qu'on ne formule de proposition.

M. Deachman: Je le rappellerai à volonté le moment venu. Permettez-moi de proposer une modification relative à la pollution; elle est très simple, et je proposerai que . . .

Le président: Je désirerais vous poser une question à ce propos avant que vous ne formuliez votre proposition. Je ne puis en discuter qu'après la motion. De toute façon, y a-t-il d'autres questions?

Nous allons maintenant aborder les articles du bill. M. Burke-Robertson aurait quelque chose à dire sur cette affaire de pollution. Il le fera maintenant vu qu'on ne trouve dans le bill aucune mention de . . .

M. Burke-Robertson: Monsieur le président, messieurs, il y a deux choses qui me viennent à l'esprit au sujet de la proposition à l'étude. Je sais que cette initiative n'a pas encore été prise, monsieur Deachman, mais je suppose que votre proposition se rapporte à certaines dispositions du projet de loi visant à placer la compagnie sous le coup de lois provinciales de lutte contre la pollution.

M. Deachman: Non, ce n'est pas le but que je vise.

M. Burke-Robertson: Dans ces conditions, je voudrais apporter cette précision sur la lutte contre la pollution. Il me semble que s'il en est question dans ce projet de loi et non dans les autres, notre initiative donne l'impression d'être arbitraire. Mais le second aspect, de loin plus important, c'est qu'il me semble que selon les termes du titre 15 de la section 92 de l'Acte de l'Amérique du Nord britannique, toute la question de la législation sur la lutte contre la pollution est un sujet que les provinces revendiqueraient jalousement, comme elles le font pour tout ce qui est de leur ressort. Il me semble que cette compagnie, comme d'ailleurs toutes les autres, est totalement justiciable de toute législation provinciale touchant à la pollution. Il serait superflu d'ajouter une disposition de ce genre dans ce projet de loi, parce qu'elle s'appliquerait certainement à toutes les compagnies.

M. Deachman: Monsieur le président, nous n'en sommes pas encore à la discussion de l'article, et, je crois que, conformément à votre remarque pertinente, ce sujet devrait faire l'objet d'un débat lorsqu'on abordera l'étude de l'article.

Le président: D'accord, nous passerons à l'article 1.

M. Deachman: Je crois que nous pourrons surseoir à la discussion et aborder article par article.

Articles 1 et 2, d'accord.

Article 3—*Capital social.*

M. Cantelon: Vu qu'il n'y a pas de montant nominal établi pour les actions, et vu que c'est la valeur en dollars du capital social qui est prise en considération pour l'imposition, je propose que

> Que, aux fins d'imposer les droits prévus par l'article 94(3) du Règlement, le capital-actions projeté qui consiste en 10 millions d'actions sans valeur nominale ou valeur au pair soit censé avoir une valeur d'ensemble de cent millions de dollars ($100,000,000).

M. Lessard: J'appuie la motion.

L'amendement est adopté.

L'article 3, après amendement, est adopté.

L'article 4 est adopté.

Sur l'article 5—*La législation sur les pipelines s'applique.*

M. Deachman: Monsieur le président, je propose que l'article 5 soit renuméroté 5*a*) et que l'on ajoute un alinéa 5*b*) comme suit:

> La Compagnie sera chargée de présenter toutes les mesures et moyens nécessaires pour réduire et empêcher la pollution excessive de l'eau, de l'air et du sol dans les régions où sont exploités les pipe-lines et les usines connexes et où les machines fonctionnent.

M. Allmand: J'appuie la motion.

M. Rock: Monsieur le président...

Le président: Une seconde, monsieur Rock, laissez-moi en finir d'abord avec le vote de cette motion.

M. Deachman: Je voudrais auparavant ajouter une remarque...

Le président: Pourriez-vous être très bref, monsieur Deachman, parce que vous avez déjà traité longuement du sujet.

M. Deachman: Je voudrais d'abord traiter du fait de savoir si oui ou non l'article est arbitraire. Il est vrai qu'il n'a pas été inclus précédemment dans la loi sur les pipe-lines; mais si l'on retient cet argument pour chaque article dont on discute, pour chaque amendement proposé à la loi sur les pipe-lines; et s'il devait être accepté, nous n'aurions plus la possibilité d'amender cette loi; et tous les projets de loi sur les pipe-lines se ressembleraient. Or, je prétends que nous pouvons certainement apporter des améliorations à des projets de loi sur les pipe-lines par la voie d'amendements et en changer éventuellement la nature.

• (11:40 a.m.)

D'autre part, en matière de pollution, s'il faut que le Canada se saisisse de ce problème, il faut prévoir la possibilité d'ajouter des articles rappelant aux compagnies qui envisagent de construire, leurs responsabilités en matière de lutte contre la pollution. Et, à partir de cela, nous devrions commencer à traiter de la pollution de façon systématique. Quant au fait de savoir si nous dépassons nos prérogatives au regard de la constitution, sous prétexte que la question est du ressort des provinces et des municipalités, je crois que cette objection n'est pas recevable puisque l'article se limite à souligner les responsabilités, et le gouvernement fédéral a certainement le droit de rappeler les responsabilités dans une matière qui touche de si près à l'intérêt national. En rédigeant cet article, nous l'avons volontairement présenté de façon aussi générale que possible, et je ne crois pas que nous ayons été sévères envers la compagnie, puisque nous nous sommes contentés de souligner qu'elle doit faire face à ses responsabilités en ce qui concerne la protection du peuple canadien contre les dangers de la pollution. Je prétends qu'aucune compagnie entreprenant la construction de nouvelles installations au Canada, n'a le droit de polluer l'air que nous respirons, de polluer l'eau que nous buvons et dont nous nous servons, ni de polluer la terre; et j'insiste pour que cette clause soit ajoutée pour lui rappeler et pour rappeler à toutes ces compagnies quelles sont leurs responsabilités dans ce domaine.

M. Allmand: J'aurais juste deux remarques à faire, monsieur le président. D'abord vous noterez que l'amendement parle de «pollution excessive». Il s'agit d'un terme qui est utilisé dans d'autres cas de ce genre et, comme l'a souligné monsieur Deachman, cela permet de conserver une certaine souplesse. En d'autres termes, nous ne voulons pas que cette compagnie pollue l'eau, l'air et le sol au point que cela deviendrait dangereux ou nocif, et c'est pourquoi nous avons utilisé le mot «excessive». Quant à l'argument constitutionnel, les compagnies de cet ordre se trouvent placées sous la juridiction du parlement fédéral. Sans cela elles ne se présenteraient pas devant nous pour nous demander de statuer.

Le président: Ce n'est pas le cas, monsieur Allmand; pour votre information, il ne s'agit pas d'une compagnie à statut fédéral. Nous en reparlerons plus tard de toute façon.

M. Allmand: La compagnie s'adresse pourtant au parlement fédéral pour se constituer juridiquement, et je crois que M. Deachman a dit que...

Le président: Il s'agit seulement d'une charte fédérale parce que les installations chevauchent des frontières provinciales.

M. Allmand: C'est ça, c'est parce qu'elles chevauchent des frontières interprovinciales. Sauf le respect que je dois au conseiller qui s'est adressé à nous hier, je ne crois pas qu'il y ait violation de la constitution. Je crois que nous avons le droit d'ajouter des amendements comme celui-ci en ce qui a trait aux compagnies constituées au titre de la législation fédérale.

M. Rock: Monsieur le président, il est très difficile de mettre à exécution des mesures de lutte contre la pollution dans le cas des compagnies déjà constituées. Toutefois, j'estime qu'il est de notre devoir de députés d'imposer des clauses de lutte contre la pollution à toutes les sociétés nouvellement formées de façon à ce que, dans l'avenir, elles s'abstiennent de polluer l'air, l'eau et le sol. Je crois qu'il est de notre devoir, aujourd'hui, en notre qualité de députés, de prendre ces mesures pour l'avenir.

M. O'Keefe: Je suis sans aucun doute totalement d'accord, ou presque, avec mon ami M. Deachman. M. Jamieson devinera sans doute quel est l'homme fameux qui dit un jour que si une certaine chose n'était pas faite, elle aurait dû l'être, et si cela n'avait pas été fait, il aurait certainement fallu le faire. Je ne suis pas convaincu de la justesse des remarques de monsieur Allmand sur le mot «excessive». Je ne crois pas, monsieur le président, que quiconque ici désire voir quelque compagnie que ce soit polluer notre terre, notre eau ou notre air, et je crois que toute action entreprise par ce Comité ou même toute suggestion présentée par ce Comité ou par tout autre comité de la Chambre des communes, dans ce domaine, est louable.

M. Stafford: En ma qualité d'avocat, je dois reconnaître que la clause est étrangère à notre propos. La compagnie est déjà justiciable des lois provinciales relatives à la lutte contre la pollution. Par exemple, en Ontario, nous avons déjà des lois qui ont été votées, et vous en avez déjà citées. L'O.W.R.C. assure la surveillance du point de vue de la pollution des eaux, et il est possible à tout moment de demander l'ouverture d'une enquête. J'estime que si nous pensons que le gouvernement fédéral a pouvoir pour faire voter ces lois, nous devrions prévoir une loi-cadre sur la lutte contre la pollution qui s'appliquerait à toutes les compagnies et non pas seulement à une seule, selon les circonstances, comme c'est le cas ici.

M. O'Keefe: C'est au moins un commencement.

M. Stafford: Non, je ne crois pas du tout que ce soit là un commencement. Je crois qu'en en traitant ici, nous isolons une question et je ne peux pas être d'accord pour en traiter ici. Je considère la question de mon point de vue d'avocat. Peut-être que, pour des raisons relevant de l'opinion publique, certains d'entre vous pensent qu'il faudrait en discuter, mais, d'accord avec M. Burke-Robertson, je pense que nous introduisons ici une clause qui est étrangère au sujet en ce qui concerne cette loi, et si nous avons vraiment l'intention de considérer la question dans toute son ampleur, je crois que nous devrions en traiter de façon exhaustive.

M. O'Keefe: Il ne s'agit pas de l'opinion publique, mais de l'intérêt public.

M. Orlikow: En ma qualité de membre non juriste de ce Comité, je voudrais demander si, dans l'éventualité où l'amendement serait inclus—et je suis favorable au principe—quelle est la nature de la protection qui sera accordée, et comment cette protection sera appliquée. Je ne crois pas que la compagnie Shell prendra délibérément des initiatives entraînant un certain degré de pollution, mais supposons pour la commodité de l'exposé que l'on constate un certain degré de pollution ou un état de pollution caractérisée, quelle que soit l'expression consacrée, comment un conseil municipal ou un citoyen procéderait-il selon cette loi? Il se peut que, comme le disait monsieur Stafford, ce soit une bonne chose parce que c'est une expression de nos souhaits, mais je voudrais savoir selon quelles modalités pratiques, s'il en existe, la législation serait mise en pratique.

M. Stafford: Ce à quoi je voulais en venir, c'est que dans les différentes provinces, il existe aujourd'hui des lois qui traitent du sujet qui nous occupe, et, en Ontario, il est possible d'adresser une réclamation à l'O.W.R.C. si vous avez constaté une certaine forme de pollution.

M. Jamieson: Qu'est-ce que c'est l'O.W.R.C.?

M. Stafford: C'est la Commission ontarienne pour les ressources hydrologiques (Ontario Water Resources Commission), et, à ma connaissance, nous recevons tous, tous les mois, des états rendant compte des différentes contraventions qui ont été infligées pour violation de la loi.

M. O'Keefe: Mais le problème de la pollution existe.

M. Orlikow: J'ai eu l'occasion de visiter des villes comme Sudbury, et j'ai constaté le danger de pollution; si c'est là toute la protection dont nous disposions je ne suis pas très enthousiasmé par ce qui se fait. Peut-être M. Deachman pourrait-il m'expliquer comment il envisage les moyens de contrôle.

Le président: En ce qui concerne l'aspect juridique du problème, je me joins à l'avis de M. Burke-Robertson ou à celui de M. Stafford, à savoir que ces dispositions sont

superflues et soulèvent des problèmes d'ordre constitutionnel. Je pense que l'argument constitutionnel devrait être pris en considération. Nous sommes certainement très anxieux de régler le problème abordé par M. Deachman, mais j'estime, comme M. Stafford, que, si le Parlement doit s'en mêler, comme nous semblons l'envisager, alors il conviendrait d'étudier une loi-cadre; mais on ne devrait pas légiférer pour une seule compagnie puisque, du point de vue des sanctions, la situation demeure très nébuleuse vu le rôle que joue la juridiction provinciale.

M. Rock: On s'accorde d'ailleurs pour considérer que c'est très fâcheux.

Le président: Monsieur Rock, laissez-moi terminer je vous prie. Je vous soumets une opinion personnelle. Mais il y a un autre sujet de préoccupations: je me demande si cette motion ne vient pas hors de propos et sans rapport quel qu'il soit avec le projet de loi à l'étude, et si l'amendement n'est pas pertinent. J'aimerais que l'on discute du fait de savoir si le sujet est ou n'est pas lié à la question qui nous occupe.

M. Byrne: Monsieur le président, je ne suis pas avocat, et certainement pas spécialiste du droit public. Mais je pense quand même que si l'on incorporait cet article à la loi, celle-ci aurait certainement un caractère arbitraire en ce sens que l'on exigerait de cette compagnie d'assumer certaines responsabilités qui n'ont pas été prévues dans d'autres lois; et j'estime que la méthode la plus juste consiste à légiférer au moyen d'une loi-cadre portant lutte contre la pollution, si tant il est vrai que le gouvernement fédéral ait le droit de le faire dans le cadre de la constitution. Il serait certainement difficile de déterminer ce qu'il faut entendre par «pollution excessive». Après tout, s'il y a des émanations de soufre, quelqu'un aura tôt fait de les repérer. Il se peut que cela soit dû à une allumette, mais il sera aussi possible de rejeter la faute sur la compagnie et de lui reprocher d'être responsable du dégagement de soufre solide dans l'air. Les gouvernements provinciaux ont déjà légiféré sur le sujet. M. Ritchie nous a expliqué que, en ce qui concerne sa compagnie, le transport ne provoquera pas de pollution de l'air ou des eaux vu que tous les produits transportés par pipe-line sont des matériaux qui peuvent être utilisés au cours de diverses étapes. Je crois que l'affaire n'est pas de notre compétence.

• (11:50 a.m.)

Le président: Messieurs, je vais demander au secrétaire d'appeler M. Ollivier, Je vais vous demander de remettre à plus tard l'analyse de l'article 5 de sorte que nous puissions continuer l'étude du projet de loi.

Article 6—*Pouvoir de construire et mettre en service des pipe-lines.*

M. Cantelon: J'ai un amendement à proposer sur ce point. Je propose que l'on élimine les mots «des solides, des liquides et des gaz» aux lignes 35 et 36 de l'article 6 et qu'on les remplace par les mots «du soufre sous quelque forme que ce soit»; aux lignes 41 et 42, je propose qu'on élimine «tout solide, liquide ou gaz» et qu'on les remplace par «du soufre».

Le président: Y a-t-il quelqu'un qui appuie cette motion? Sans cela je ne peux accepter la motion, monsieur Cantelon.

M. Cantelon: Bon, eh bien! si personne ne veut l'appuyer.

M. Rock: Je propose qu'on ajoute après le mot «aménagements» de l'article 6, alinéa *a*) les mots suivants «aux fins de son entreprise».

M. Jamieson: J'appuie la motion.

(La motion est adoptée.)

Le président: M. Ritchie et la compagnie ne s'objectent pas à cet amendement.

M. Jamieson: Monsieur le président, l'article 6 *a*) vise la Loi sur la radio seulement. Cela ne concerne-t-il pas aussi la Loi sur la radiodiffusion?

Le président: Monsieur Jamieson, cet article dit bien: «ainsi que de toute autre loi concernant la radio, les micro-ondes ou la télévision».

M. Orlikow: Avant l'adoption de cet article monsieur le président, puis-je faire remarquer, sans pour cela recommencer la discussion, que je n'ai pas changé d'opinion. Que les membres de ce comité et les représentants de la compagnie le sachent, je ne veux pas qu'on ait l'impression qu'en laissant passer cet article je suis responsable des nombreuses difficultés qui surgiront lorsque ce projet sera présenté à la Chambre.

Le président: Monsieur Orlikow, c'est une autre étape. Ne proférons pas de menaces. Vous êtes libre de faire ce qui vous plaît en Chambre.

M. Orlikow: C'est une simple mise au point.

Le président: Pour le moment, ce Comité s'occupe du projet à l'étude seulement. Celui qui présente un projet de loi devant le parlement court des risques.

M. Rock: Monsieur le président, quand M. Orlikow a fait cette mise au point vous avez dit que nous serions ...

Le président: Monsieur Rock, abrégez votre déclaration, je vous prie, nous avons du travail à faire.

M. Rock: J'aimerais que M. Orlikow nous dise s'il favorise l'administration de tous les pipe-lines par les Chemins de fer Nationaux du Canada et par le Pacifique-Canadien ou si tout simplement il s'oppose à la concurrence que pourraient leur susciter les autres compagnies de chemins de fer.

Le président: Ne nous laissons pas entraîner dans une discussion de ce genre. Si M. Ritchie le voulait, nous pourrions discuter longtemps.

(L'article 6, amendé, est adopté.)

Les articles 7 à 10 inclusivement sont adoptés.

Le président: Nous revenons maintenant à l'article 5; le Dr Ollivier sera bientôt ici. Monsieur Ritchie, vous avez peut-être quelque chose à dire sur l'amendement de M. Deachman.

M. Rock: Peut-être devrions-nous attendre le Dr Ollivier?

Le président: Le point de vue juridique n'est pas en cause. C'est strictement une question de pollution.

M. Ritchie: Monsieur le président, s'opposer à cet amendement revient à s'opposer à la maternité. Mis à part le point de vue juridique, je suis sensible aux préoccupations de M. Deachman mais je vous le dis d'une façon catégorique: que nous ajoutions cette clause ou que nous l'omettions ne fera pas l'ombre d'une différence. Je suis plutôt de l'avis du président et de notre conseiller qu'il n'est pas réellement à propos d'inclure cet article dans le projet de loi. Je pense à tellement de procédés et à tellement de domaines où on ne pourrait l'appliquer qu'il semble absurde de commencer par une chose aussi facile.

M. O'Keefe: Nous pourrions peut-être le rendre rétroactif pour tous les autres.

M. Deachman: Monsieur le président, quiconque s'est occupé de la pollution, qu'il soit député au fédéral ou au provincial ou membre d'un corps municipal sait comme il est difficile pour les législateurs de cerner ce problème de la pollution; mais la gravité de la situation dans toutes les régions très denses du Canada exige que nous trouvions le moyen de nous y attaquer. Un vieux proverbe chinois dit «un voyage de mille milles commence par un premier pas». Je vous pose cette petite question: Est-il vraiment impossible pour un parlement d'inclure dans un projet de loi d'intérêt privé, une déclaration de principe exprimant des préoccupations au sujet de la sauvegarde de la santé publique contre la pollution?

M. Ritchie: Je ne suis pas avocat et je ne devrais pas tenter de répondre à ce que vous avez dit mais je crois que la réponse est celle-ci: «Convient-il que ce premier pas soit fait à l'occasion du projet de loi qui nous occupe présentement?» Vraiment, je ne le pense pas. J'admets et je crois qu'il serait bon de faire des lois sur la pollution.

Une voix: Nous prenons peut-être une fausse direction.

Le président: J'ai expliqué au Dr Ollivier l'article du projet de loi que nous étudions présentement et l'amendement proposé. Je demande au Dr Ollivier de nous donner son opinion sur cette question du point de vue constitutionnel, juridique et autres qui n'ont rien à voir avec cet amendement.

Dr. P. Maurice Ollivier (secrétaire légiste et conseiller parlementaire): Tout d'abord, je dois dire qu'on m'a donné très peu de temps pour étudier ce problème, mais il y a deux ou trois points qui me viennent à l'esprit. Le premier point c'est qu'un projet de loi d'intérêt privé est précédé d'un avis. Je n'ai pas vu cet avis mais je doute fort qu'il mentionne le sujet qui vous occupe, et pour cette seule raison l'amendement serait hors de propos.

Deuxièmement, il y a la question de juridiction. Il se peut que plusieurs des problèmes relatifs à la pollution soient du ressort du gouvernement fédéral, par exemple, les eaux internationales ou interprovinciales; l'amendement serait hors de propos et ne s'appliquerait pas aux problèmes de la pollution où les provinces seulement ont juridiction. Troisièmement je me demande, je n'en suis pas sûr, s'il n'est pas étranger au projet de loi lui-même; et quatrièmement, je ne suis pas sûr non plus, s'ils n'ont pas déjà le pouvoir, même si le projet n'en dit rien, de prévenir la pollution dans leur propre exploitation. D'après ce que je lis ici, vous ne les obligez pas à faire quoi que ce soit.

• (Midi)

Le président: Monsieur Rock, vous désirez poser une question?

M. Rock: Oui. Je m'adresse au Dr Ollivier. Bien que vous croyez que cette question soit du domaine provincial, les eaux internationales mises à part, ne pensez-vous pas que la pollution est aussi une atteinte aux droits du public et, sous ce titre, tombe sous le Code criminel?

M. O'Keefe: Et aussi un danger pour la santé publique.

M. Rock: La santé est aussi du domaine provincial. C'est pourquoi je dis que c'est une

atteinte aux droits du public que de polluer l'eau, l'air et le sol. C'est de léser les voisins dans leurs droits, les voisins et le public en général. Par conséquent, n'est-il pas de notre compétence d'inclure cet article dans ce projet de loi?

Dr Ollivier: Je ne pense pas que cela vous donne la compétence de légiférer en cette matière. Si, comme vous le dites, cela constitue une infraction en vertu du Code criminel, ce dont je doute jusqu'à un certain point, je ne suis pas certain que ce soit un crime, cet amendement n'ajoute rien à la loi puisque aucune sanction n'est prévue. Sans sanction je ne vois pas comment vous pouvez introduire un article dans le Code criminel par le truchement d'un projet de loi d'intérêt privé.

M. Rock: Non, Dr Ollivier. Monsieur le président, j'aimerais continuer sur ce sujet. Je m'exprime autrement. Je crois que porter atteinte aux droits des gens pourrait relever des lois fédérales.

Dr Ollivier: Mais vous ne créez pas d'infraction par cet article.

M. Rock: C'est ce que nous...

Dr Ollivier: Pas de la manière que j'interprète cet amendement.

M. Rock: C'est-à-dire...

Dr Ollivier: Vous dites qu'ils auront la responsabilité de prendre toutes ces mesures. Si cette infraction est déjà définie par le Code criminel, ils sont déjà obligés par les articles du Code de prendre les mesures nécessaires. Vous n'ajoutez rien en...

M. Rock: Il y a un article dans le Code qui prévoit...

Dr Ollivier: Vous avez dit qu'ils devront observer la loi et qu'ils ont la responsabiiité de prendre les mesures et les moyens nécessaires pour diminuer la pollution, que vous considérez être une atteinte aux droits privés du public.

M. Rock: La juridiction fédérale s'étend-elle à ce genre d'infraction? Je vous pose la question. Pouvons-nous, nous du gouvernement fédéral, légiférer et exercer notre autorité quand il s'agit d'atteintes aux droits privés du public?

Dr Ollivier: Vous pouvez faire un crime d'un acte immoral et d'un acte criminel, mais...

M. Rock: Excusez-moi, monsieur le président, mais je n'entends rien de ce que le docteur dit.

Le président: Un peu de silence s'il vous plaît, je désire en finir avec cette question.

Dr Ollivier: Vous pouvez faire un crime d'un acte immoral ou criminel, mais vous pouvez le faire par un amendement au Code criminel seulement et non par un article inclus dans un projet de loi d'intérêt privé. Vous pouvez peut-être dispenser les demandeurs de prendre des mesures contre la pollution, mais vous ne pouvez les obliger à obéir à la loi et à l'observer. De toute façon, je ne pense pas que cela ait quelque rapport avec ce projet de loi.

Le président: J'ai accordé tout le temps possible à cette discussion. Je vais...

M. Allmand: J'ai quelques observations à faire.

Le président: Je vous permets une question, monsieur Allmand; aucune déclaration.

M. Allmand: Vous avez permis à M. Rock de parler pendant pas mal de temps. Je pose ma question au Dr Ollivier. Dr Ollivier n'est-ce pas que dans notre loi sur les chemins de fer et dans nos lois qui régissent les transports aériens, nous avons des prescriptions et des règlements relatifs à la sûreté contraignant les compagnies ferroviaires, aériennes ou autres transports interprovinciaux à protéger le public contre toutes mesures qui pourraient être dommageables à sa santé?

Dr Ollivier: Dans la loi en général.

M. Allmand: Ce projet de loi concerne une substance délétère, le soufre. Le soufre est le motif principal de ce projet. Ce n'est pas une substance ordinaire. M. Byrne nous a dit qu'allumer une allumette lance du soufre dans l'air et il a raison. Voilà la raison de la «pollution excessive». Nous comprenons bien que la pollution doit être telle qu'elle en devient dangereuse pour la santé.

Et pour toutes ces raisons je pense que cet amendement est pertinent au projet de loi en cause. N'est-il pas comparable aux règlements contenus dans les lois régissant les compagnies de transport et qui obligent ces dernières à certaines mesures de sécurité sur leur service de transport ferroviaire et aérien? L'article n'est-il pas semblable?

Dr Ollivier: Il y a cette différence que les dispositions, dont vous parlez, dans la loi sur les chemins de fer ou autres dispositions de la loi en général, n'obligent pas une compagnie en particulier par une loi d'exception. Ces dispositions s'appliquent à tout le monde, y compris ces compagnies. N'essayez pas d'empêcher la pollution par des dispositions ou articles inclus dans toutes et chacunes des lois se rapportant aux pipe-lines ou autres

choses. Il faut une loi générale qui s'applique à tout le monde.

Le président: Monsieur Stafford, vous avez la parole. Vous êtes le dernier.

M. Stafford: Je désire revenir sur un point que j'ai déjà mentionné. Nous approuvons tous la suppression de la pollution de l'air et de l'eau. Ce problème est d'ordre fédéral et la seule façon d'en venir à bout c'est de décréter une loi comportant des sanctions appropriées. Pour être effectif, l'article doit prévoir des sanctions; et il est plutôt rare qu'on désigne ainsi une compagnie du doigt; une loi doit s'appliquer à toutes les compagnies. Ai-je raison?

Dr Ollivier: Oui, je le crois. Autrement, sous prétexte d'amender ce projet, vous essayez par des moyens détournés d'amender le Code criminel.

Le président: Messieurs du Comité, Dr Ollivier, merci. Comme je vous le disais, Dr Ollivier, j'ai voulu donner aux membres toute la latitude possible pour discuter de cet amendement. Maintenant que la discussion est terminée et que j'ai pu fonder mon opinion sur les arguments apportés par le Dr Ollivier et autres personnes, je juge cette motion irrecevable et hors de propos. L'article 5 est-il adopté?

(L'article 5 est adopté.)

Le préambule est adopté.

Le titre de la loi est adopté.

Le président: Dois-je présenter le projet de loi dans sa forme modifiée?

Quelques voix: Entendu.

Le président: Je remercie MM. Burke-Robertson et Ritchie d'avoir bien voulu se joindre à nous. La séance est ajournée au 28 novembre; nous étudierons ce jour-là deux petits projets de loi sur les pipe-lines, les bills S-16 et S-17 qui ont une importance tout à fait locale et qui ne devraient pas nous demander trop de temps.

CHAMBRE DES COMMUNES

Deuxième session de la vingt-septième législature

1967

COMITÉ PERMANENT

DES

TRANSPORTS ET DES COMMUNICATIONS

Président: M. JOSEPH MACALUSO

PROCÈS-VERBAUX ET TÉMOIGNAGES

Fascicule 9

SÉANCE DU MARDI 28 NOVEMBRE 1967

Concernant les

Bill S-16, Loi constituant en corporation la *Cabri Pipe Lines Ltd.*

Bill S-17, Loi constituant en corporation la *Vawn Pipe Lines Ltd.*

TÉMOINS:

De la *Cabri Pipe Lines Ltd.*, M. A. J. Cressey; de la *Vawn Pipe Lines Ltd.*, M. Robert Matheson, c.r.; et M. R. W. McKimm, agent parlementaire.

ROGER DUHAMEL, M.S.R.C.
IMPRIMEUR DE LA REINE ET CONTRÔLEUR DE LA PAPETERIE
OTTAWA, 1967
27540—1

COMITÉ PERMANENT

DES

TRANSPORTS ET DES COMMUNICATIONS

Président:

Vice-président: M. H. Pit Lessard

et Messieurs

Allmand	Horner (*Acadia*)	Pascoe
Andras	Howe (*Wellington-Huron*)	Reid
Bell (*Saint-Jean-Albert*)	Jamieson	Rock
Byrne	Langlois (*Chicoutimi*)	Saltsman
Cantelon	Leboe	Sherman
Deachman	McWilliam	Southam
Émard	Nugent	Stafford—(24).
Groos	Orlikow	

(Quorum 13)

Le secrétaire du Comité,
R. V. Virr.

ORDRES DE RENVOI

MARDI 31 octobre 1967.

Il est ordonné,—Que le Bill C-113, Loi constituant en corporation la Compagnie des pipe-lines commerciaux pour solides, soit déféré au comité permanent des transports et des communications.

JEUDI 9 novembre 1967.

Il est ordonné,—Que les bill ssuivants soient déférés au comité permanent des transports et des communications:

Bill S-16, Loi constituant en corporation la Cabri Pipe Lines Ltd.

Bill S-17, Loi constituant en corporation la Vawn Pipe Lines Ltd.

JEUDI 23 novembre 1967.

Il est ordonné,—Que le nom de M. Groos soit substitué à celui de M. O'Keefe sur la liste des membres du comité permanent des transports et des communications.

Il est ordonné,—Que le Bill S-26, Loi concernant la Trans-Canada Pipe Lines Limited soit déféré au comité permanent des transports et des communications.

LUNDI 27 novembre 1967.

Il est ordonné,—Que les noms de MM. Reid et Langlois (*Chicoutimi*) soinet substitués à ceux de Mme Rideout et de M. Macaluso sur la liste des membres du comité permanent des transports et des communications.

Attesté.

Le Greffier de la Chambre des communes,
ALISTAIR FRASER.

27540—1½

[*Traduction*]

PROCÈS-VERBAL

Le MARDI 28 novembre 1967.
(12)

Le Comité permanent des transports et des communications se réunit aujourd'hui à 9 h. 45 du matin sous la présidence du vice-président, M. Lessard.

Présents: MM. Allmand, Andras, Bell (*Saint-Jean-Albert*), Byrne, Cantelon, Émard, Deachman, Howe (*Wellington-Huron*), Lessard, McWilliam, Nugent, Pascoe, Reid, Rock, Saltsman, Southam, Stafford—(17).

Autre député présent: M. Jorgenson, parrain des bills S-16 et S-17.

Aussi présents: La *Cabri Pipe Lines Ltd.*, M. A. J. Cressey; La *Vawn Pipe Lines Ltd.*, M. Robert Matheson, c.r., M. R. W. McKimm, agent parlementaire.

Le Comité doit étudier le bill S-16, Loi constituant en corporation la *Cabri Pipe Lines Ltd.* et le bill S-17, Loi constituant en corporation la *Vawn Pipe Lines Ltd.*

Le vice-président demande au parrain de présenter l'agent parlementaire, M. McKimm, qui fait de brèves remarques préliminaires. Puis, M. McKimm présente M. Cressey.

M. Cressey répond brièvement aux questions que lui posent les députés au sujet du bill S-16.

L'article 1er et l'article 2 sont approuvés.

Au sujet de l'article 3, sur la proposition de M. Cantelon, appuyé par M. Byrne,

Il est décidé,—Que, pour la perception des droits prévus au paragraphe (3) de l'article 94 du Règlement, le capital social projeté, qui consiste en quatre millions d'actions sans valeur au pair ou valeur nominale, soit censé avoir une valeur globale de quatre millions de dollars ($4,000,000).

Les articles 3, 4 et 5 sont approuvés.

Au sujet de l'article 6, M. Cantelon propose un amendement visant à supprimer les mots «et des solides» à la ligne 39. Comme personne n'appuie cette motion, elle est retirée.

Les articles 6, 7, 8, 9 et 10 sont approuvés.

Le préambule, le titre et le bill sont approuvés et le vice-président est chargé de rapporter le bill S-16 sans amendement.

Le vice-président met à l'étude le bill S-17 et présente M. Robert Matheson, c.r., qui fait une déclaration préliminaire au sujet de la similarité des bills à l'étude.

Après l'interrogatoire, l'article 1er et l'article 2 sont approuvés.

Au sujet de l'article 3, sur la proposition de M. Cantelon, appuyé par M. Émard,

Il est décidé,—Que, pour la perception des droits prévus au paragraphe (3) de l'article 94 du Règlement, le capital social projeté, qui consiste en quatre millions d'actions sans valeur au pair ou valeur nominale, soit censé avoir une valeur globale de quatre millions de dollars ($4,000,000).

Les articles 3, 4 et 5 sont approuvés.

L'article 6 est mis en délibération, et M. Cantelon propose, avec l'appui de M. Saltsman, que l'article 6 soit modifié par la suppression des mots «et des solides» à partir de la ligne 36. Après discussion, cet amendement est rejeté.

Les articles 6, 7, 8, 9, 10 et 11 sont approuvés.

Le préambule, le titre et le bill sont approuvés et le vice-président est chargé de rapporter le bill S-17, sans amendement.

A 10 h. 40 du matin, le Comité s'ajourne jusqu'à nouvelle convocation du président.

Le secrétaire du Comité,

R. V. Virr.

TÉMOIGNAGES

(Enregistrement électronique)

Le mardi 28 novembre 1967

• 0943

Le président: Messieurs, nous avons le quorum. Nous avons ce matin pour étude deux bills, le bill S-16 et le bill S-17. Le parrain de ces bills est M. Jorgenson, que je prie de bien vouloir présenter les invités de ce matin.

[*Français*]

M. Émard: Monsieur le président, avant de commencer notre étude, je constate que le mémoire qui nous est présenté ce matin est assez technique. J'aurais bien aimé en recevoir un exemplaire en français. Ce qu'il renferme est très difficile à comprendre pour un anglophone alors on peut imaginer que, pour quelqu'un dont la connaissance de l'anglais est limitée, ce l'est encore beaucoup plus.

[*Traduction*]

Le président: Avons-nous une copie française de ce bill?

Le secrétaire du comité: Oui, M. Émard l'a devant lui.

[*Français*]

M. Émard: Excusez-moi, j'ai un autre mémoire entre les mains. Faites donc quelque chose au sujet de celui-là, monsieur le président, parce qu'il est très difficile à comprendre.

Le vice-président: D'accord, monsieur Jorgenson?

[*Traduction*]

M. Jorgenson: Monsieur le président et messieurs, ces deux bills ont été adoptés en deuxième lecture à la Chambre des communes le 9 novembre et, auparavant, ils avaient été étudiés par le Comité sénatorial des transports et des communications. Ce matin, nous avons avec nous M. Ward McKimm, avocat de la ville d'Ottawa, qui agit en qualité de conseiller parlementaire de ces deux compagnies; je demanderais à M. McKimm de présenter les deux autres messieurs qui représentent les compagnies.

Le vice-président: Monsieur McKimm?

M. R. W. McKimm (agent parlementaire): Merci, monsieur Jorgenson. Monsieur le président et messieurs les députés, le premier bill que vous avez devant vous, qui a pour objet la *Cabri Pipe Lines Ltd.*, a été rédigé sous la forme juridique appropriée et est virtuellement semblable aux autres bills dont le Comité a été saisi et qui sont passés par la Chambre. Toutes les formalités nécessaires de publicité et d'attestation ont été remplies, me dit-on.

Comme vous le remarquerez dans le bill, ses parrains sont tous des administrateurs éminents de l'Alberta, bien rompus aux affaires de l'industrie pétrolière et gazière, y compris l'exploration, ainsi que le transport du pétrole et des gaz et de leurs produits.

Le président de la Cabri est M. Stanley Milner d'Edmonton, qui est président de la *Chieftain Development Company Limited.* Il est très actif dans l'Ouest et il joue un rôle éminent dans d'autres compagnies connexes, au nombre desquelles se trouvent la *Blue Crown Petroleum Limited* et la *Lloydminster Gas Co. Limited.*

Le bill a pour objet d'autoriser cette compagnie, si elle est constituée en société, à construire et à exploiter un pipe-line interprovincial entre la Saskatchewan et l'Alberta, près de Lloydminster. A cause de l'aspect interprovincial, la nécessité d'une constitution en société au niveau fédéral est évidente.

Les pouvoirs de cette compagnie sont évidemment de réaliser ces objectifs, sous réserve de l'approbation et des directives de l'Office national de l'énergie en vertu des pouvoirs que lui confère la Loi sur l'Office national de l'énergie. On propose que la compagnie soit complètement contrôlée par des Canadiens, qu'elle appartienne entièrement à des Canadiens et qu'elle soit financée par des Canadiens.

Après ces très brefs commentaires j'ai le plaisir de vous présenter en premier lieu, et je ne m'occupe que de la Cabri si le Comité le veut bien, M. John Cressey d'Hamilton, qui est le conseiller juridique de la compagnie et un spécialiste dans ce domaine, sinon dans d'autres. Je suis certain que M. Cressey pourra répondre à toutes les questions précises que vous souhaiteriez lui poser au sujet de ce bill.

Le vice-président: Nous n'avons pas de mémoire ce matin mais je crois comprendre que M. Cressey va nous donner un bref aperçu de la question. Monsieur Cressey.

M. A. J. Cressey (Cabri Pipe Lines Ltd.): La demande de charte interprovinciale présentée par la *Cabri Pipe Lines* a pour objet

de lui permettre de construire un pipe-line à partir de puits de la province de Saskatchewan pour le transport de gaz jusqu'aux gazomètres de la province de l'Alberta, installation devant servir de dispositif régulateur aux périodes de pointe pour la fourniture du gaz naturel à la ville de Lloydminster et aux régions environnantes.

Les puits de gaz produisent un rendement uniforme toute l'année et l'excédent produit pendant l'été par les puits est canalisé dans des gazomètres, dans la province de l'Alberta; puis nous puisons à ces réserves pour faire face aux demandes de pointe de l'hiver, ce qui permet l'exploitation d'un puits supplémentaire. Voilà en substance le plan de la compagnie.

M. Cantelon: En premier lieu, monsieur Cressey, le nom m'intrique. Pourquoi l'avez-vous appelée *Cabri Pipe Lines*? Le seul Cabri que je connaisse se trouve à une grande distance de Lloydminster, et il se trouve dans ma circonscription électorale.

• 0950

M. Cressey: M. McKimm a souligné qu'il ne savait pas au juste quelles étaient mes aptitudes dans d'autres domaines, mais je m'occupe de pipe-lines depuis quelques années, et j'ai participé, par l'intermédiaire de Cabri, à la construction d'installations de pipe-line. Il existe toujours le problème de saisir un nom qui n'a pas été utilisé dans un autre contexte par une autre compagnie au Canada, et j'ai cru que je ne courais pas de bien grands risques en choisissant le nom de la très petite agglomération de Cabri.

M. Cantelon: C'est une très jolie place. Si le pipe-line est aussi beau que Cabri, il sera très bien!

Quelle sera la grosseur de ce pipe-line? Quel en sera le calibre?

M. Cressey: La capacité initiale que nous recherchons est celle d'un pipe-line de quatre pouces, si un puits est en production; mais, il se pourrait très bien que la capacité soit beaucoup plus grande que cela.

M. Cantelon: Combien de milles avez-vous l'intention de construire au début?

M. Cressey: La distance supplémentaire entre le puits *Colony No. 1* et les citernes de l'Alberta sera d'environ 18 à 20 milles. Je ne puis vous donner exactement le nombre de pieds.

M. Cantelon: Elle est très courte, alors?

M. Cressey: Oui: mais il s'agit du puits initial. L'entreprise grandirait. Il s'agit ici simplement d'un début.

M. Cantelon: Une autre chose qui m'intéresse assez, et dont j'ai discuté avec d'autres personnes, c'est que, même si vous avez l'intention de ne transporter que des gaz, vous demandez carte blanche pour le transport des gaz, des liquides et des solides, comme il est indiqué à la ligne 39 de l'article 6.

M. Cressey: Oui, en effet. C'est afin de permettre à la compagnie d'avoir suffisamment de latitude pour transporter des denrées qui, à l'avenir, seront acheminées des régions de production aux établissements de l'industrie pétrolière et de l'industrie gazière. En voilà toute la raison.

M. Cantelon: Ce qui m'inquiète, c'est que si nous donnons à chaque pipe-line le droit de transporter à peu près n'importe quoi, nous pourrions bien constater à l'avenir que le nombre élevé des pipe-lines pouvant transporter des solides, posera à la Commission canadienne des transports un problème sérieux.

M. Cressey: L'Office national de l'énergie établira quelle sera la denrée que la compagnie pourra transporter d'une province à l'autre.

M. Cantelon: Je comprends cela; mais cela élude toujours l'autorité et la surveillance du Parlement. C'est ce qui m'inquiète au sujet de cet énoncé particulier. Cependant, je n'ai pu faire appuyer mes idées par personne à ce sujet dans le passé, et je ne le pourrai probablement pas aujourd'hui non plus.

Ce sont toutes mes questions, monsieur le président

M. Rock: Vous avez déjà mentionné que vous vous êtes intéressé à plusieurs pipe-lines. A combien de compagnies de pipe-line êtes-vous intéressé?

M. Cressey: A l'heure actuelle?

M. Rock: Oui. Excusez-moi, vous êtes l'avocat de cette compagnie?

M. Cressey: C'est exact.

M. Rock: Je vois. Vous n'êtes pas un actionnaire de cette compagnie, alors?

M. Cressey: Non, monsieur.

M. Rock: Le monsieur qui est près de vous est-il l'un des mandants?

M. Cressey: Non, monsieur.

M. Rock: Il représente l'autre compagnie de pipe-line, la Vawn?

M. Cressey: Il présente une demande au nom de la *Vawn Pipe Lines.*

Le vice-président: Nous avons deux compagnies de pipe-lines devant nous, ce matin.

M. Rock: Oui, je comprends, monsieur le président.

Y a-t-il d'autres personnes ici qui sont intéressées à cette compagnie?

M. Cressey: Non, monsieur.

M. Rock: Juste vous à titre d'avocat.

M. Cressey: C'est exact, monsieur.

M. Rock: Les mandats de cette compagnie ont-ils des intérêts dans d'autres pipe-lines?

M. Cressye: Oui, monsieur.

M. Rock: Pourquoi forment-ils cette nouvelle compagnie? Ils pourraient obtenir les mêmes pouvoirs par l'intermédiaire d'une autre compagnie.

M. Cressey: Les autres compagnies sont des compagnies de pipe-lines provinciales. Celle-ci est interprovinciale.

M. Rock: C'est la première fois qu'ils demandent une charte fédérale?

M. Cressey: Oui, leur rayon d'action n'atteint pas les compagnies de pipe-lines constituées en société en vertu d'une loi fédérale.

M. Allmand: Monsieur, vous avez dit que vous demandiez plus de pouvoirs parce que c'était un pipe-line interprovincial. Je remarque que dans l'article 6 vous demandez aussi des pouvoirs pour l'exploitation de pipe-lines internationaux.

M. Cressey: Oui. L'aspect international a été inclus parce qu'il est très difficile de prédire où se trouveront les marchés de l'avenir et, par conséquent, c'est la coutume établie, dans le cas des compagnies de pipe-line, de prévoir et le transport interprovincial et le transport international.

M. Allmand: Je remarque que les pouvoirs que vous demandez dans l'article 6 vont bien au-delà de ce que vous décrivez. L'objectif immédiat de la compagnie serait de transporter le produit de la Saskatchewan à la région de Lloydminster.

M. Cressey: Oui.

M. Allmand: Avez-vous demandé aussi la permission de transporter les gaz sous la forme de liquides et sous la forme de solides?

M. Cressey: Oui.

M. Allmand: Ainsi que pour la transformation, le raffinage, le traitement, etc... il ne s'agit donc plus d'un simple pipe-line.

M. Cressey: En effet.

M. Allmand: Vous voulez pour cette compagnie des pouvoirs s'étendant à tout ce qui concerne le transport des solides, des liquides et des gaz, la transformation et l'expédition aux États-Unis, et ainsi de suite.

M. Cressey: Oui, c'est exact.

M. Allmand: Savez-vous si la compagnie projette de s'étendre dans ce sens?

M. Cressey: Nous aimerions certainement le faire, mais nous n'avons rien arrêté à ce sujet pour le moment. Cependant, pour exploiter un réseau de pipe-lines, il est nécessaire d'avoir plusieurs cordes à son arc, par exemple, si un puits qui produit du gaz donne un rapport gaz-pétrole élevé, ou l'inverse, on passe automatiquement du transport d'un gaz au transport d'un liquide.

M. Allmand: Une dernière question. Dans l'article 8, vous demandez de soustraire ce bill à l'application de certains articles de la Loi sur les corporations canadiennes. Je n'ai pas la Loi sur les corporations canadiennes. Pourriez-vous nous dire brièvement ce que vous comptez soustraire à l'application de cette loi.

M. Cressey: Monsieur McKimm a les articles ici.

M. McKimm: En général, ce sont plutôt des aspects insignifiants de la Loi sur les corporations canadiennes; ils ne traitent pas de questions de pouvoirs; ils traitent de questions comme,—et je peux les parcourir avec vous si vous le voulez,—par exemple, la disposition dans la loi, qui n'exige pas qu'un administrateur soit un actionnaire est exemptée des dispositions du bill; le bill exige précisément qu'un administrateur soit un actionnaire et qu'il soit propriétaire bénéficiaire de l'action. La Loi sur les corporations canadiennes comporte des dispositions d'un genre semblable à celui des dispositions qui sont spécifiquement exemptées dans ce bill, de sorte que ce bill devient un bill complet, lorsqu'il est interprété en fonction de l'article final de la Loi sur les corporations canadiennes.

M. Allmand: Vous assurez le Comité que rien dans ces exceptions ne concerne les pouvoirs ou,—pas de déviation radicale?

M. McKimm: Non, rien de la sorte.

M. Allmand: Merci beaucoup.

M. Byrne: Je me demandais,—évidemment vous serez un transporteur public.

M. Cressey: Oui, monsieur.

M. Byrne: La *Westcoast Transmission Company Limited* ou la *Trans-Canada Pipe Lines Limited* auraient pu faire ce transport pour vous.

M. Cressey: Oui. Elles ont le pouvoir social de le faire, sous réserve de l'approbation de l'Office national de l'énergie et des provinces de la Saskatchewan et de l'Alberta dans ce cas.

M. Byrne: Essentiellement, vous devenez une personne morale semblable à la *Westcoast Transmission Company Limited* et à la *Trans-Canada Pipe Lines Limited.*

M. Cressey: Quant à la personnalité morale, oui. Évidemment, rien de comparable en ce qui concerne la grandeur.

M. Byrne: Plus tard...

M. Cressey: Nous aimerions le croire.

M. Byrne: C'est tout.

[*Français*]

M. Émard: Monsieur le président, j'aimerais savoir si cette compagnie-là est une compagnie canadienne.

[*Traduction*]

M. Cressey: Oui, certainement. Tous les actionnaires sont des Canadiens et nous avons l'intention de demeurer une compagnie canadienne.

[*Français*]

M. Émard: Êtes-vous affiliés, d'une certaine façon, à des compagnies américaines?

[*Traduction*]

M. Cressey: Je ne suis pas certain de savoir ce que vous entendez par affiliation. Il est certain qu'un grand nombre de producteurs sont des filiales de sociétés des États-Unis, mais il n'y aura aucun lien social que ce soit entre des compagnies des États-Unis et notre compagnie à ce stade.

Le vice-président: Y a-t-il d'autres questions?

L'article 1er et l'article 2 sont approuvés.

• 1000

Le vice-président: Au sujet de l'article 3, du *capital social*...

M. Cantelon: Je propose que, pour la perception des droits prévus au paragraphe (3) de l'article 94 du *Règlement*, le capital social projeté, qui consiste en quatre millions d'actions sans valeur au pair ou valeur nominale, soit censé avoir une valeur globale de quatre millions de dollars ($4,000,000).

M. Byrne: J'appuie la motion.

La motion est adoptée.

L'article 3 est approuvé.

Les articles 4 et 5 sont approuvés.

Le vice-président: Au sujet de l'article 6, du *Pouvoir de construire et de mettre en service des pipelines*...

M. Cantelon: Je propose qu'à la page 2, à la ligne 40 de l'article 6, nous supprimions les mots «et des solides».

Le vice-président: Quelqu'un vous seconde-t-il, monsieur Cantelon?

M. Cantelon: Comme je l'ai déjà dit, je crois que les pouvoirs que nous donnons par ces lois sont trop étendus et je fais ce que j'ai déjà fait avec la dernière.

Le vice-président: Vous seconde-t-on, monsieur Cantelon? Je déclare l'amendement rejeté.

Les articles 6 à 11 inclusivement sont approuvés.

Le préambule est approuvé.

Le titre est approuvé.

Le vice-président: Dois-je rapporter le bill?

Des voix: D'accord.

Le vice-président: Je vais maintenant appeler M. Matheson au sujet du bill S-17. Monsieur Matheson, voulez-vous nous en donner un résumé?

M. McKimm: Peut-être qu'avant que M. Matheson s'adresse à vous, je pourrais juste faire remarquer...

[*Français*]

M. Émard: Monsieur le président, je n'ai pas très bien compris ce nom. S'agit-il de M. Matheson ou de M. Anderson?

Le vice-président: Il s'agit de M. Matheson.

[*Traduction*]

M. McKimm: Le bill relatif à la *Vawn Pipe Lines Ltd.*, sachez-le, est exactement le même que celui qui se rapporte à la société Cabri. Il est rédigé exactement de la même façon et, comme je l'ai déjà dit, sa forme est modelée sur celle de bills qui ont été adoptés par le Comité et par la Chambre lors de cas précédents relatifs à des pipe-lines. On en a fini avec la publicité, comme il se devait, et la chose vous a été signalée. Dans le présent cas, également, ceux qui demandent la constitution en société sont tous des gens différents. Les deux sociétés Cabri et Vawn ne sont pas connexes. Il n'y a pas de rapports entre leurs mandants. Ces derniers sont tous des hommes d'affaires expérimentés, qui vivent à Edmonton et ce sont des Canadiens. Le but visé par cettte société est exactement le même, mais le bill à l'étude viserait à

autoriser la constitution d'une société destinée à transporter des produits du pétrole et du gaz à travers une frontière internationale, celle de l'Alberta et de la Colombie-Britannique.

Le vice-président: Vous voulez dire une frontière interprovinciale.

M. McKimm: Oui, en effet, une frontière interprovinciale. Merci. Les pouvoirs sont exactement les mêmes. Les observations que j'ai déjà faites sur le financement s'appliqueraient aussi dans ce cas. Autrement dit, la société appartient entièrement à des Canadiens. Je voudrais vous présenter M. Robert Matheson, aussi d'Edmonton, qui est l'avocat de la société et qui s'y connaît. Il saura répondre à toutes vos questions, j'en suis sûr.

M. Robert Matheson, C.R. (pour la Vawn Pipe Lines Ltd.): Monsieur le président et messieurs, l'idée de fonder la société en cause est née en face de cette réalité: l'angle nord-ouest de l'Alberta est la scène d'une énorme augmentation du nombre des travaux de prospection et d'exploitation. Actuellement, comme vous le savez, le gros des produits qu'on extrait dans cette région est expédié vers le sud et l'est par la *Rainbow Pipe Line*. Collectivement, nous pouvons comprendre qu'il est fort probable qu'à mesure que les travaux de mise en valeur se rapprochent de la frontière ouest de l'Alberta, il deviendra très profitable de pouvoir transporter les produits à travers la frontière Alberta-Colombie-Britannique, de façon à effectuer un raccordement, non pas avec le pipe-line de la Rainbow, mais avec les pipe-lines existants qui se dirigent vers le sud et la région de Vancouver. C'est pourquoi, formant un groupe d'hommes d'affaires de la région d'Edmonton et sachant que ces travaux vont de l'avant, nous estimons vouloir être en mesure de vendre sur les marchés qui se créent graduellement, et de transporter les produits vers l'ouest et non vers le sud, grâce aux pipe-lines de la *Rainbow Pipe Lines Co. Ltd.*

M. Cantelon: Je voudrais vous poser la même question que j'ai posée à M. Cressey: Quel doit être le diamètre de cette canalisation?

M. Matheson: Quand l'entreprise a été projetée, on l'a rattachée à des travaux de prospection et d'exploitation qui sont maintenant en cours. De fait, des forages sont en train de s'exécuter sur la seule parcelle de terrain dont nous ayons connaissance. Nous ignorons complètement quel sera le volume d'extraction. Si nous arrivons à extraire soit du pétrole soit du gaz naturel, il faudra délimiter l'étendue du champ de pétrole ou de gaz. Pour faire une évaluation globale, nous pensions poser un pipe-line de l'ordre de 6 pouces, qui pourrait amener un très gros volume de pétrole. Mais il faudra tout d'abord localiser soit un gisement de gaz soit un champ de pétrole brut.

M. Cantelon: A quelle distance ce pipe-line se trouvera-t-il du pipe-line actuel de la Rainbow?

M. Matheson: Le pipe-line actuel de la Rainbow—je veux parler de notre conception de la partie nord du groupe de concessions de la rivière de la Paix—se trouvera à environ 120 milles à l'ouest du pipe-line de la Rainbow, alors que nos moyens de transport disponibles en Colombie-Britannique, si nous pouvions opérer un raccordement avec eux, ne seraient qu'à 20 ou 25 milles à l'intérieur de la Colombie-Britannique. Le puits dont je parle n'est qu'à 3 milles de la frontière de la Colombie-Britannique et à 500 au nord de la frontière dite internationale.

M. Cantelon: Si je saisis bien ce que vous avez dit, la longueur totale du pipe-line sera inférieure à 200 milles?

M. Matheson: Celui que nous projetons de poser?

M. Cantelon: Oui.

M. Matheson: La longueur du pipe-line que nous sommes en train d'étudier et que la société pourrait poser, serait certainement inférieure à ce chiffre. Actuellement, il est probablement question de 30, 40 ou 50 milles, dans cette région, selon la distance à l'est de la frontière de la Colombie-Britannique il nous faudrait aller pour prendre le produit et l'amener dans cette province.

M. Cantelon: Ce sont je crois, les seules questions que j'avais à poser, monsieur le président.

Le vice-président: Monsieur Howe?

M. Howe (Wellington-Huron): Je viens d'y penser. Pourquoi la société actuelle dont le pipe-line traverse la Colombie-Britannique en allant vers le sud, ne viendrait-elle pas demander au Comité une prolongation de son pouvoir de société commerciale, pour arriver au puits que vous êtes en train de forer? Il semble qu'il y aura bientôt, là-bas, un nombre effrayant de sociétés de pipe-lines.

M. Matheson: Il va sans dire que nous espérons bien pouvoir construire un pipe-line entièrement canadien. Le groupe que je représente désire posséder, poser et exploiter un pipe-line, et si nous pouvons obtenir le volume voulu de pétrole ou de gaz, nous voulons être en mesure de le transporter.

M. Howe (Wellington-Huron): Vous n'y êtes pas, monsieur Matheson. Si j'ai bien compris, l'exploitation de la *Vawn Pipe Lines Ltd.* partira de votre puits pour aller rejoindre le pipe-line qui va vers le sud en traversant la Colombie-Britannique, n'est-ce pas?

M. Matheson: Oui, c'est bien cela.

M. Howe (Wellington-Huron): Je me demande pourquoi le pipe-line existant actuellement en Colombie-Britannique n'a pas demandé à se présenter devant le Comité ou le Parlement pour demander une prolongation de pouvoir qui permettrait à sa propre filiale de poser un pipe-line jusqu'en Alberta? Est-ce possible? Pour traverser la frontière, on devrait venir se présenter devant le Parlement.

M. Matheson: Je l'ignore. Je crois que c'est une société provinciale, mais je ne crois pas qu'elle ait prévu un tel besoin. J'espère, bien entendu, qu'elle ne le prévoira pas avant que nous soyons constitués en société de pipe-line et dans les affaires.

M. Byrne: Il s'agit de la *Westcoast Transmission Company Ltd.*, n'est-ce pas?

• 1010

M. Matheson: Oui, de cette société, une société de gazoduc. Cependant, il y a, en Colombie-Britannique, une société provinciale qui s'occupe aussi du transport du pétrole: c'est la *Western Pacific Products and Oil Pipelines Ltd.* La Western a posé des gazoducs presque partout doubles en allant vers le nord à travers la région. Nous espérons, dirai-je, qu'elle n'a pas constaté les travaux de prospection et d'exploitation en cours dans l'angle nord-ouest de l'Alberta, et qu'elle n'y participe pas.

Le vice-président: Y a-t-il d'autres questions? L'article 1 est-il adopté? Monsieur Émard?

[*Français*]

M. Émard: Je voudrais savoir à qui appartient le puits de pétrole que vous avez l'intention de desservir?

[*Traduction*]

M. Matheson: Le puits de pétrole, qui se trouve à environ 4 milles de la frontière de la Colombie-Britannique, dans le township 81, rang 13, à l'ouest du 6e méridien, est en voie de forage par la *Chieftain Development Co. Ltd.*

[*Français*]

M. Émard: Est-ce que cette compagnie-là est une compagnie canadienne?

[*Traduction*]

M. Matheson: Cette société, constituée en Alberta, est canadienne à tous les égards.

M. Pascoe: Je me demande s'il en est ainsi des deux sociétés? La plupart des matériaux utilisés pour construire le pipe-line sont-ils canadiens, et sont-ce des sociétés canadiennes qui le construisent?

M. Cressey: Puis-je répondre à ces questions, monsieur? Quand on parle de matériaux dans de tels cas, on veut parler surtout d'acier. Au Canada, il y a des aciéries qui soumissionnent pour la fourniture d'acier et de tuyaux en fer laminé à pipe-lines, mais il y a aussi certaines aciéries étrangères qui soumissionnent pour la fourniture de ces tuyaux. Il est certain qu'il en vient du Japon et d'autres pays.

M. Pascoe: Pouvez-vous me donner une comparaison générale des prix?

M. Cressey: Tout ce que je peux dire, c'est que je suis sûr que les prix consentis par ces étrangers sont parfois égaux au cours du marché, si l'on en juge par les ventes de tuyaux.

[*Français*]

M. Émard: Monsieur le président, vous comprenez, j'espère, notre attitude quand nous insistons sur notre préférence à voir des compagnies canadiennes autorisées à faire le transport. Personnellement, je crois que les sociétés de transport sont des compagnies d'utilité publique et j'aimerais bien que leur propriété demeure au Canada.

[*Traduction*]

M. Matheson: C'est précisément ce que nous voulons. Je souligne que bien des sociétés de pipe-lines continuent d'être aux mains d'Américains, qui sont maîtres de la marche dans ces sociétés. Nous estimons qu'il est très urgent que des Canadiens entrent dans ce genre d'affaires. C'est l'une des vraies raisons pour lesquelles deux sociétés de pipe-lines comparaissent devant vous aujourd'hui.

Le vice-président: Est-ce là répondre à votre question, monsieur Émard? Avez-vous fini, monsieur Pascoe? Y a-t-il d'autres questions?

M. Cantelon: Comptez-vous faire en sorte que ce pipe-line traverse la frontière des Territoires du Nord-Ouest?

M. Matheson: Non.

M. Cantelon: Je crois que non, pour le moment. Mais votre charte vous donnerait sans doute le droit de prolonger le pipe-line dans l'un de ces nouveaux champs de pétrole qu'on est en train de mettre en valeur dans les Territoires du Nord-Ouest, n'est-ce pas?

M. Matheson: Parfaitement, monsieur. J'espère que, étant donné que les richesses pétrolières sont là, à mesure que les champs de pétrole s'agrandiront, nous pourrons transporter les produits extraits. Il est évident que les réserves d'hydrocarbures ne s'occupent pas des frontières. Quant à nous, nous voulons simplement pouvoir transporter les produits en n'importe quelle quantité.

M. Cantelon: Comme nous n'avons pas de carte sous les yeux, je cherche simplement à savoir quelle est la direction du pipe-line. Je sais qu'il est situé dans l'angle nord-ouest de l'Alberta et qu'il doit traverser la frontière en Colombie-Britannique; comme vous le dites vouloir à présent. Cependant, se rapprochera-t-il de la frontière nord de l'Alberta, assez pour avoir des chances de pénétrer dans certains des nouveaux champs qu'on est en train de mettre en valeur dans les Territoires du Nord-Ouest?

M. Matheson: Dans notre idée actuelle, le pipe-line doit passer à 270 milles au sud de la frontière Alberta-Territoires du Nord-Ouest, savoir, dans le township 81, rang 13, à l'ouest du 6e méridien, qui est à 270 milles au sud de la frontière. Mais les champs de pétrole sont en voie de mise en valeur le long du cours de la Rainbow vers l'aval. Toute cette région est devenue un excellent terrain de recherche de pétrole et de gaz naturel. Merci.

Les articles 1 et 2 sont approuvés.

Article 3: *Capital social.*

M. Cantelon: Je propose que, pour la perception des droits prévus au paragraphe (3) de l'article 94 au *Règlement*, le capital social projeté, qui consiste en quatre millions d'actions sans valeur au pair ou valeur nominal, soit censé avoir une valeur globale de quatre millions de dollars ($4,000,000.).

M. Émard: J'appuie la motion.

La motion est adoptée.

L'article 3 est approuvé.

Les articles 4 et 5 sont approuvés.

Article 6: *Pouvoir de construire et de mettre en service des pipe-lines.*

M. Cantelon: Monsieur le président, je fais le même proposition que précédemment, savoir de biffer les mots «et solides» à la page 2, article 6, ligne 36.

Le vice-président: Votre motion est-elle appuyée par quelqu'un, monsieur Cantelon?

M. Saltsman: Puis-je demander à M. Cantelon pour quelles raisons il désire cette suppression?

M. Cantelon: Depuis quelque temps et, de fait, depuis 3 ou 4 ans, chacune des sociétés qui a comparu par représentant devant nous a demandé pleins pouvoirs de transporter presque n'importe quoi et dans n'importe quelles circonstances. Elles peuvent ainsi transporter des solides ou n'importe quoi d'autre. La seule prescription à laquelle elles soient tenues, c'est de se rendre devant la Commission des transports, ou de la nouvelle Commission, ou devant l'Office de l'énergie, pour obtenir la permission d'abandonner un genre d'affaires qui à mon avis est complètement différent quand on passe des liquides aux solides. Je ne crois pas que la décision devrait être le privilège de la Commission des transports ou de l'Office de l'énergie. Compte tenu de toutes les circonstances économiques en cause, la décision devrait incomber au Parlement par l'intermédiaire du Comité. Je voudrais donc qu'on arrête d'établir ces stipulations. Nous ne pouvons pas très bien les séparer des autres, mais nous pouvons cesser de les étendre, immédiatement.

Le vice-président: A l'ordre, s'il vous plaît, monsieur Cantelon. Si personne n'appuie votre motion, il n'y a pas de motion, et je crois que vous ne devriez pas avoir le droit de parler de la question. Votre motion est-elle soutenue par quelqu'un, monsieur Cantelon?

M. Cantelon: Oui.

M. Saltsman: J'appuie cette motion.

Le vice-président: Monsieur Deachman?

M. Deachman: A propos de cette motion, je voudrais dire que ces personnes comparaissent devant nous pour faire constituer une société de pipe-lines à titre de voiturier public. Je ne vois pas pourquoi le Parlement mettrait des restrictions sur un voiturier public et lui rendrait sa tâche commerciale plus difficile. A mon avis, ce serait là seulement placer des obstacles inutiles à la marche d'une société qui cherche à entrer dans le commerce de transport de certains produits, qu'ils soient gazeux, liquides ou solides, par pipe-line. Il serait ridicule que nous disions aller arbitrairement entraver le transport de solides. J'estime que ce serait tout aussi ridicule de dire que nous allons interdire à la société de transporter du gaz, mais non des liquides ni des solides, ou de dire que nous lui interdirons de transporter des liquides, mais non du gaz ni des solides. Je crois donc que si nous voulons adopter le bill, nous ne devrions pas le modifier le moindrement.

Le vice-président: Monsieur Rock.

• 1020

M. Rock: Je ne comprends pas pourquoi M. Saltsman a appuyé la motion. Il vient de voter sur l'autre bill et sur le même article. Nous avons déjà pris cette décision et l'on a pris des décisions en vertu de la même loi dans le passé. Je ne vois pas pourquoi le Comité peut condamner cette seule société en ayant l'intention de restreindre son exploitation au transport des liquides. Cela me semble ridicule et je m'y oppose.

Le vice-président: Monsieur Émard.

[*Français*]

M. Émard: Monsieur le président, je ne suis pas d'accord avec les remarques de M. Rock. La seule raison pour M. Saltsman d'appuyer la motion, d'après moi, c'est de donner une chance à M. Cantelon de s'expliquer.

M. Rock: Il a donné des explications avant que sa motion ait été appuyée, de toute façon.

M. Émard: Je voudrais ajouter moi aussi que je partage le point de vue de M. Deachman. Si l'on veut encourager les industries canadiennes à faire concurrence aux industries américaines, alors, il ne faudrait pas leur imposer des barrières qui seraient à leur désavantage. Je suis entièrement d'accord pour que l'on donne tous les mêmes pouvoirs déjà accordés aux autres et que possèdent les industries américaines à l'heure actuelle.

[*Traduction*]

M. Saltsman: Monsieur le président, il se peut que le Comité ait le droit de savoir pourquoi je soutiens la motion de M. Cantelon. Les deux bills sont identiques dans leurs grandes lignes. Comme le Comité ne prendra aucune décision sur le premier bill et ne fait que le discuter, je le laisse passer. J'opine que M. Cantelon a le droit de faire soutenir sa motion par quelqu'un, de façon à pouvoir exprimer ses idées. Je vois où il veut en venir et je crois qu'il fait ressortir un argument très important. En effet, la permission ne s'applique pas seulement à un pipe-line, mais à un réseau de transport. Cela ne diffère guère d'un permis d'exploitation donné à une société ferroviaire, car actuellement ce sont nos chemins de fer qui transportent les solides plutôt que les liquides et les gaz. C'est pourquoi la permission a une portée très étendue sur l'ensemble de notre réseau de transport. Elle influe sur l'exploitation et le bon état de nos chemins de fer. Elle mérite d'être étudiée, bien plus à fond qu'on ne l'a fait tout à l'heure sous la forme d'observations plutôt désinvoltes.

M. Deachman: Monsieur le président, je formule une objection. Je crois que mes observations ne sont pas plus désinvoltes que celles du député qui a la parole maintenant. J'aimerais que vous preniez une décision relative au mot «désinvolte».

Le vice-président: Je crois, monsieur Saltsman, que nous bifferons ce mot.

M. Saltsman: Je regrette que M. Deachman ait soulevé cette objection, car je ne faisais pas allusion à lui. S'il estime que mes observations sont...

Le vice-président: A l'ordre, s'il vous plaît. Le Comité est-il prêt à mettre la question aux voix?

M. Pascoe: Monsieur le président, je crois que je devrais avoir...

M. Saltsman: Monsieur le président, j'ai toujours la parole, sauf erreur?

Le vice-président: Oui.

M. Saltsman: Bien sûr, si ces messieurs qui ont soulevé l'objection estiment avoir été quelque peu dénigrés, du fait de mes observations, je n'hésiterai pas à les corriger. Il est cependant de la plus haute importance, je crois, que M. Cantelon soit libre d'exprimer son point de vue.

Le vice-président: Monsieur Cantelon.

M. Cantelon: Monsieur le président, je n'aime pas présenter ceci, mais dans le passé, lorsque nous avons adopté ces choses, je me suis senti coupable d'avoir considéré plutôt superficiellement ce moyen particulier d'assurer le mouvement des solides. Je dis que c'est une vue superficielle parce que, ainsi que l'a dit très justement M. Saltsman, cette disposition a des répercussions très importantes sur le commerce du transport et il devra, à longue échéance, produire un effet. L'existence de douzaines de ces pipe-lines capables de transporter des solides ne peut que se répercuter sur l'exploitation de nos chemins de fer et, par conséquent, sur tout notre système de transport. Si ces considérations ne sont pas assez importantes du point de vue économique pour que le Parlement et notre Comité en tiennent compte, alors je dois avoir une interprétation assez particulière de ce que sont les responsabilités du Parlement et de notre Comité. Je sais que ma proposition impose une limite à cette compagnie, comme l'a dit M. Deachman, mais si nous avons

donné des privilèges supplémentaires à des compagnies dans le passé, et si nous croyons maintenant que ces privilèges n'auraient pas dû être accordés, continuer de les accorder à d'autres compagnies ne rend pas plus juste ce qui a été fait dans le passé et ne veut pas dire que nous devrions penser que parce que nous l'avons fait dans le passé nous devrions le faire maintenant. Par conséquent, après y avoir pensé longtemps, j'ai décidé de présenter cette proposition. Je peux assurer mon ami canadien-français que je ne veux pas restreindre le droit de toute compagnie canadienne d'avoir les mêmes privilèges que toute autre compagnie, et il me semble que c'est vraiment une compagnie canadienne et que nous devrions lui donner tout privilège qui puisse être accordé mais je ne crois toujours pas que ce privilège devrait être accordé à toute autre compagnie de pipe-line, et c'est sur cette base que j'ai présenté ma proposition.

Le vice-président: Monsieur Howe?

M. Howe: Ces messieurs ont eu beaucoup d'expérience dans le commerce du pipe-line dans l'ouest du Canada et plusieurs d'entre nous n'ont pas eu ce privilège. A quelle étape de perfectionnement, monsieur Matheson, en est le transport de solides par pipe-lines?

M. Matheson: On a fait beaucoup de travail scientifique sur le transport de solides dans la province d'Alberta.

Le Conseil de recherche a produit ce qui semble être une méthode presque économique de transporter des solides par pipe-lines. Je voudrais souligner, toutefois, que même maintenant il y a une certaine partie du pétrole brut qui de fait est finalement extraite et elle devient un solide. C'est une des choses auxquelles nous devons faire face. Aux installations d'extraction de pétrole brut on finit par obtenir un résidu dont on fait du coke et qui, en réalité, est presque solide. Jusqu'à présent, le transport de solides par pipe-lines est assez perfectionné pour être en train de devenir une méthode économique d'expédier un produit. Je pourrais aussi souligner que dans la région particulière dont nous traitons, le transport par chemin de fer ne serait pas réaliste du tout, puisque ceci vous inquiète, et certainement je suis sûr que le transport par pipe-line à partir des réservoirs de pétrole serait la seule manière économique de s'en occuper.

M. Howe: Vous avez dit que le Conseil national de recherches a effectué beaucoup de recherche scientifique à ce sujet.

M. Matheson: Le Conseil de recherche de l'université d'Alberta.

M. Howe: Est-ce qu'on transporte d'autres solides ou a-t-il été économiquement possible de transporter d'autres solides comme le blé, l'amiante ou tout autre minerai comme la potasse?

M. Matheson: On a tenté de transporter de la potasse, du soufre et du blé en capsules dans des pipe-lines. Ces matières sont suspendues dans un liquide mais transportées en capsules. Ceci est vraiment en train de devenir une excellente méthode de transport de produits.

Le vice-président: Monsieur Byrne.

M. Byrne: Monsieur le président, au cas où quelqu'un penserait que je ne m'intéresse pas à la mise en disponibilité des employés de chemin de fer, je crois devoir dire quelques mots maintenant que nous avons traité longuement de cette question.

M. Matheson: Je suis sûr, et de fait j'ai confiance, que si M. Cantelon était d'avis que le blé pouvait être transporté économiquement par pipe-line, c'est-à-dire moins chèrement que par rail, nous n'hésiterions pas à laisser ce projet de loi sans changement. Si nous estimons maintenant que nous ne pouvons mettre en danger la position des chemins de fer en affrétant des compagnies concurrentes, quelle attitude avons-nous adoptée lorsque nous avons affrété des lignes aériennes? Les lignes aériennes s'introduisaient alors dans un des secteurs d'affaire principaux des compagnies de chemin de fer. Nous n'allons certainement pas décider de ne permettre à aucune compagnie de se constituer en société à moins que nous ayons l'assurance que cela n'empiétera pas sur les perspectives d'affaires d'un autre service. Pour cette raison, je crois que nous devrions certainement laisser ce projet de loi dans son présent état comme dans le cas de toutes les autres compagnies constituées de pipe-line.

Le vice-président: Monsieur Nugent.

M. Nugent: En réponse à M. Saltsman, je pense qu'il est essentiel de souligner simplement que notre Comité ne dit pas que cette compagnie peut entreprendre le transport de solides par pipe-line. Nous sommes simplement à constituer cette compagnie en corps et elle sera alors en mesure de présenter une demande aux conseils techniques que le gouvernement a établis pour tenir compte de tous ces facteurs et, avec tous les moyens et les arguments, dire dans quelle activité la compagnie peut s'engager dans la région. Ils étudieront la forme de transport, ce qu'il faut

transporter, la mesure de la concurrence, etc. Je crois que nous nous engageons trop à fond ici. Il nous est impossible de répondre à toute ces questions. Le gouvernement a établi une sauvegarde très efficace de manière à ce que les opérations que ces compagnies effectuent s'adaptent au milieu, à la possibilité économique, etc. Je suggère que nous ne faisons pas autre chose que leur permettre d'être dans une situation telle que, si la Commission de l'énergie nationale ou les commissions provinciales auxquelles elles ont affaires décident que ceci est un service qui sera utile à la province, elles pourront alors satisfaire les besoins de cette région.

M. Saltsman: Monsieur le président, je pense que M. Cantelon a soulevé un sujet de discussion très intéressant et positif mais, comme M. Nugent l'a aussi très bien résumé, nous venons tout juste d'établir la nouvelle Commission canadienne des transports qui aura une part de responsabilité dans ce secteur, et il y a aussi l'Office national de l'énergie. Je voudrais demander au témoin d'après son expérience et son étude de cette question ce qui a été fait aux États-Unis dans des circonstances semblables, quel progrès on a réalisé dans le mouvement des solides et ce que la *Interstate Commerce Commission* des États-Unis a fait au sujet de cette même question.

• 1030

M. Matheson: M. Cressey s'est plus occupé des pipe-lines que moi et a eu plus d'expérience dans les travaux d'exploration et de perfectionnement en ce qui concerne le pétrole et le gaz, et il aimerait peut-être répondre à cette question, monsieur.

M. Cressey: Je crois que le projet initial de transport de solides en Amérique du Nord fut la ligne de charbon qui a été installée en Pennsylvanie il y a presque dix ans. Elle a été exploitée par intermittence. Des recherches se poursuivent à cet endroit. Elles sont de même régies par l'*Interstate Commerce Commision* et divers autres organismes de régie aux États-Unis. Toutefois, l'économie du transport de solides en lui-même fait encore l'objet d'une étude aux États-Unis comme au Canada, mais nous aimerions croire que nous sommes en avance sur eux dans nos recherches dans ce domaine.

M. Saltsman: Merci. C'est vraiment une partie de la réponse. Je me posais des questions à ce sujet parce que, après tout, des difficultés se présentent au Canada—nous avons souvent trouvé des exemples de ceci au Parlement—et elles ne sont pas simplement communes ou locales au Canada. Ces difficultés ont été étudiées jusqu'à un certain point dans d'autres pays et aux États-Unis naturellement, étant donné qu'ils sont dans le commerce du gaz et du pétrole encore plus que nous, et qu'ils innovent dans le même domaine. Je me demandais s'ils étaient plus avancés que nous.

M. Cantelon: A mon avis je crois que l'avenir ne repose pas nécessairement dans le concept selon lequel ces choses sont des entités distinctes. Je pense que l'avenir nous mènera probablement au point où tous les produits seront dans le même pipe-line.

M. Saltsman: M. Byrne a mentionné le fait que les lignes aériennes entreraient en scène en transport concurrentiel. En temps voulu, de grosses compagnies comme le Pacifique-Canadien ou le National-Canadien, si ces recherches aboutissent à un moyen pratique de transporter des solides au moyen de pipelines, se lanceront probablement dans le commerce du pipe-line afin de maintenir leur position concurrentielle. Je suppose que c'est ce qui se produira probablement à l'avenir.

Le vice-président: Le Comité est-il prêt à voter?

M. Pascoe: Monsieur le Président, j'ai une question au sujet de la possibilité de mouvement de solides au moyen d'un pipe-line. Ces deux compagnies ont envisagé l'utilisation d'un pipe-line de quatre ou six pouces pour transporter du gaz. Ces pipe-lines sont-ils appropriés pour le mouvement de solides ou ces compagnies devraient-elles dépenser davantage pour les changer?

M. Matheson: Je dirais que d'après le concept actuel les installations de pipe-line ne seraient pas assez grosses pour transporter des solides, bien que je pourrais vous mentionner le pipe-line *Husky Oil*, qui va de Lloydminster à Hardisty en Alberta, où on transporte en effet un solide en amenant le pétrole brut à base d'asphalte de Lloydminster en prenant un condensé, en le mêlant au pétrole brut à base d'asphalte, à Lloydminster, et en le transportant à l'Interprovincial et en l'amenant en Ontario. C'est en effet un mouvement de solides et nous pourrions facilement nous placer dans le même genre de situation, d'après le pétrole qui pourrait être découvert dans la région en cause.

M. Pascoe: Quelle est la dimension de leur pipe-line?

M. Matheson: Ils transportent par deux canalisations de huit pouces. Ils prennent le condensé à Lloydminster dans une canalisation de huit pouces et le ramènent à Hardisty par une autre canalisation de huit pouces.

Le vice-président: Monsieur Cantelon.

M. Cantelon: Je voudrais commenter l'interprétation que M. Byrne a donnée de mes opinions sur cette question.

Je veux dire avant tout que je me considère comme un progressiste, monsieur Byrne; peut-être un de ces radicaux des Prairies qui ne sont pas en très grande faveur en ce moment.

M. Byrne: Je suis sûr que vous devez former équipe avec M. Saltsman.

M. Cantelon: Je considère cela comme un compliment. Mon idée, évidemment, n'est pas que nous devrions arrêter le progrès—loin de là—mais que le contrôle devrait être confié au Parlement à notre Comité, non par l'intermédiaire du Comité des Transports et de l'Office national de l'énergie.

M. Saltsman: Monsieur le président, une courte observation avant que nous votions; je voudrais faire inscrire au procès-verbal, en ce qui concerne les messieurs qui comparaissent devant nous, qu'il n'est pas question de viser une compagnie plutôt qu'une autre aux fins de la présente discussion. Les deux sont en réalité logées à même enseigne, mais plutôt que d'avoir une discussion sur les deux, j'ai pensé que ce genre particulier de discussion devrait se dérouler au cours de l'exposé de ces messieurs.

Je voudrais indiquer à M. Byrne que je ne me soucie pas seulement de l'utilisation de la main-d'œuvre; de plusieurs façons, je me soucie beaucoup plus de l'utilisation du capital dans notre pays. Nous avons un pays qui est censé avoir faim de capital. Il est toujours en quête de capital. Il est évident que le gouvernement a de sérieuses difficultés financières maintenant par suite d'une rareté de capitaux ou du coût élevé du capital.

Il est très important qu'un pays comme le Canada soit en mesure d'utiliser de la meilleure manière possible une ressource aussi rare que le capital et surtout dans son application à l'industrie du transport. Le capital n'est pas gratuit. On peut épargner de l'argent par le mouvement d'un produit mais si le résultat est que nous devons abandonner un capital dans quelqu'autre domaine, ou si cela augmente le coût du mouvement d'autres produits, ce sont là des choses que nous devons prendre en considération. Pour cette raison, j'ai pensé que la modification de M. Cantelon—cette discussion stimulante qui s'est déroulée ce matin—était très valable et sûrement, monsieur le président, notre Comité est plus qu'un timbre de caoutchouc. Notre Comité ne devrait pas dire: «Eh bien voici, cela ne nous regarde pas; la Commission des Transports va s'en occuper». Nous sommes députés, élus par le peuple pour examiner ces questions et je pense qu'il a été très utile que nous ayons eu l'occasion de faire exactement cela.

Le vice-président: Le Comité est-il prêt à voter? Je demanderai au secrétaire de donner lecture de la modification.

Le secrétaire du Comité: Il est proposé par M. Cantelon, avec l'appui de M. Saltsman, que l'article 6 soit modifié par le retranchement des mots «et solides» à la ligne 36.

Le vice-président: Que ceux qui sont en faveur de la modification lèvent la main droite.

Ceux qui s'y opposent?

La motion est rejetée.

Les articles 6 à 11 inclusivement sont approuvés.

Le préambule est approuvé.

Le titre est approuvé.

Le vice-président: Vais-je rapporter le bill?

Des voix: D'accord.

Le vice-président: Merci, messieurs, vous avez très bien travaillé. Monsieur Émard?

[*Français*]

M. Émard: Monsieur le président, avant de terminer l'assemblée, je voudrais répéter la demande que j'ai formulée à contretemps au début de la réunion.

Serait-il possible d'avoir une traduction française du mémoire de la DCF System qui sera présenté, je crois, jeudi prochain?

Comme je l'ai mentionné, c'est un mémoire très technique et il est doublement difficile à comprendre dans une langue que je ne possède pas parfaitement.

Le vice-président: Le secrétaire me répond ici qu'il va l'envoyer au traducteur immédiatement et vous en aurez un exemplaire, monsieur Émard, à la prochaine réunion.

[*Traduction*]

M. Rock: Lorsqu'on envoie aux membres des avis de réunion du Comité, serait-il possible d'y inscrire les noms des témoins qui doivent être entendus? Certains comités le font.

M. Deachman: Cela ferait beaucoup de travail à entreprendre pour la direction des Comités. Elle devrait employer du personnel supplémentaire.

Le vice-président: Eh bien, monsieur Rock, nous verrons ce que nous pouvons faire la semaine prochaine et nous vous aviserons.

Je veux vous remercier, messieurs, de vous être présentés ici ce matin, et aussi monsieur Jorgenson, le parrain du bill.

CHAMBRE DES COMMUNES

Deuxième session de la vingt-septième législature

1967

COMITÉ PERMANENT

DES

TRANSPORTS ET DES COMMUNICATIONS

Président: M. JOSEPH MACALUSO

RAPPORT OFFICIEL DES PROCÈS-VERBAUX ET TÉMOIGNAGES

Fascicule 10

SÉANCE DU JEUDI 30 NOVEMBRE 1967

Bill C-104,

Loi concernant la Compagnie de Téléphone Bell du Canada.

TÉMOINS:

Représentant la DCF Systems Limited: M. H. S. Gellman, président; M. M. V. Holt, gérant.

ROGER DUHAMEL, M.S.R.C.
IMPRIMEUR DE LA REINE ET CONTRÔLEUR DE LA PAPETERIE
OTTAWA, 1967
2253-1

RAPPORT OFFICIEL DES PROCÈS-VERBAUX ET TÉMOIGNAGES

La présente édition contient les délibérations en français ou une traduction française de l'anglais.

Le public peut se procurer des exemplaires ou des séries complètes en s'abonnant auprès de l'Imprimeur de la Reine. Le prix varie selon le Comité.

Traduit au bureau de la Traduction générale, Secrétariat d'État.

Le greffier de la Chambre,
ALISTAIR FRASER.

CHAMBRE DES COMMUNES

Deuxième session de la vingt-septième législature

1967

COMITÉ PERMANENT

DES

TRANSPORTS ET DES COMMUNICATIONS

Président: M. JOSEPH MACALUSO

PROCÈS-VERBAUX ET TÉMOIGNAGES

Fascicule 10

SÉANCE DU JEUDI 30 NOVEMBRE 1967

Bill C-104,

Loi concernant la Compagnie de Téléphone Bell du Canada.

TÉMOINS:

Représentant la DCF Systems Limited: M. H. S. Gellman, président; M. M. V. Holt, gérant.

ROGER DUHAMEL, M.S.R.C.
IMPRIMEUR DE LA REINE ET CONTRÔLEUR DE LA PAPETERIE
OTTAWA, 1967
27652—1

COMITÉ PERMANENT
DES
TRANSPORTS ET DES COMMUNICATIONS

Président: M. Joseph Macaluso
Vice-président: M. H. Pit Lessard

et Messieurs

Allmand	Horner (*Acadia*)	Pascoe
Andras	Howe (*Wellington-Huron*)	Reid
Bell (*Saint-Jean-Albert*)	Leboe	[3]Rideout (Mme)
Byrne	[2]Lind	Rock
Cantelon	McWilliam	Saltsman
[1]Chatwood	Nugent	Sherman
Deachman	Orlikow	Southam
Émard		Stafford—(24).

(Quorum 13)

Secrétaire du Comité:
R. V. Virr.

[1] A remplacé M. Jamieson le 29 novembre 1967.
[2] A remplacé M. Langlois (*Chicoutimi*) le 29 novembre 1967.
[3] A remplacé M. Groos le 29 novembre 1967.

Addenda

Fascicule n° 9, p. 9-5, le 13e paragraphe devrait se lire comme suit:
Les articles 7, 8, 9, 10 et 11 sont approuvés.

ORDRE DE RENVOI

le MERCREDI 29 novembre 1967

Il est ordonné,—Que les noms de MM. Chatwood et Lind et de Mme Rideout soient substitués à ceux de MM. Jamieson, Langlois (*Chicoutimi*) et Groos sur la liste des membres du comité permanent des transports et des communications.

Attesté:

Le Greffier de la Chambre des communes,
ALISTAIR FRASER

RAPPORTS À LA CHAMBRE

le JEUDI 30 novembre 1967.

Le Comité permanent des transports et des communications a l'honneur de présenter son

SEPTIÈME RAPPORT

Le Comité a étudié les bills suivants et est convenu de rapporter lesdits bills sans modification.

Bill S-16, Loi constituant en corporation la Cabri Pipe Lines Ltd.

Bill S-17, Loi constituant en corporation la Vawn Pipe Lines Ltd.

Un exemplaire des procès-verbaux et témoignages se rapportant auxdits bills (*fascicule n° 9*) est déposé.

Respectueusement soumis,

Le vice-président,
H. PIT LESSARD.

le JEUDI 30 novembre 1967

Le Comité permanent des transports et des communications a l'honneur de présenter son

HUITIÈME RAPPORT

Le Comité a fait rapport aujourd'hui du bill S-16, Loi constituant en corporation la Cabri Pipe Lines Ltd., dans son septième rapport.

Selon l'article 3 du bill, le capital social de la Compagnie consiste en quatre millions d'actions sans valeur nominale ou valeur au pair.

Le Comité recommande que, aux fins de l'imposition des droits prévus au paragraphe 3 de l'article 94 du Règlement, le capital social proposé, consistant en quatre millions d'actions sans valeur nominale ou valeur au pair, soit considéré comme ayant une valeur globale de quatre millions de dollars ($4,000,000.00).

Respectueusement soumis,

Le vice-président,
H. PIT LESSARD.

le JEUDI 30 novembre 1967

Le Comité permanent des transports et des communications a l'honneur de présenter son

NEUVIÈME RAPPORT

Le Comité a fait rapport aujourd'hui du bill S-17, Loi constituant en corporation la Vawn Pipe Lines Ltd., dans son septième rapport.

Selon l'article 3 du bill, le capital social de la Compagnie consiste en quatre millions d'actions sans valeur nominal ou valeur au pair.

Le Comité recommande que, aux fins de l'impositions des droits prévus au paragraphe 3 de l'article 94 du Règlement, le capital social proposé, consistant en quatre millions d'actions sans valeur nominale ou valeur au pair, soit considéré comme ayant une valeur globale de quatre millions de dollars ($4,000,000.00).

Respectueusement soumis,

Le vice-président,
H. PIT LESSARD.

[*Traduction*]

PROCÈS-VERBAL

le JEUDI 30 novembre 1967

(13)

Le Comité permanent des transports et des communications se réunit aujourd'hui à 9 h. 45 du matin sous la présidence de M. Lessard, vice-président.

Présents: Mme Rideout et MM. Andras, Bell (*Saint-Jean-Albert*), Byrne, Cantelon, Émard, Deachman, Lessard, Lind, Pascoe, Reid, Rock, Saltsman, Southam, Stafford (15).

Autres députés présents: M. J. P. Nowlan et M. Heber Smith.

Aussi présents: Représentant le DCF Systems Limited: M. H. S. Gellman, président; M. M. V. Holt, gérant.

Le Comité décide à l'unanimité que M. Lessard continue de faire fonction de président suppléant en l'absence d'un président.

M. Bell (*Saint-Jean-Albert*) invoque le Règlement pour souligner que le mémoire a de toute évidence été communiqué à la presse avant d'être présenté au Comité parce qu'un journal du matin de Toronto en a publié un exposé détaillé.

Le président suppléant présente le président de la *DCF Systems Limited* qui fait un bref exposé préliminaire et demande à M. Holt d'examiner des cas particuliers en ce qui concerne les normes suivies dans l'établissement des prix et les restrictions imposées aux clients.

Sur la proposition de M. Deachman, appuyé par M. Rock,

Il est décidé,—Que le mémoire de la *DCF Systems Limited* soit imprimé en appendice des procès-verbaux et témoignages d'aujourd'hui (*voir l'appendice A-10*).

Après l'interrogatoire des témoins, le Comité s'ajourne à 12h.50 jusqu'à nouvelle convocation du président.

Le secrétaire du Comité,
R. V. Virr.

[Traduction]

PROCÈS-VERBAL

TÉMOIGNAGES

(Enregistrement électronique)

Le jeudi 30 novembre 1967

Le vice-président: Madame Rideout et messieurs, le comité accepte-t-il que je continue à occuper le fauteuil en l'absence du président?

Des voix: D'accord.

• 1016

Le vice-président: Nous devons étudier ce matin un mémoire de la *DFC Systems Ltd.* M. H. S. Gellman est président de cette compagnie. Je prie M. Gellman de bien vouloir faire un bref exposé et présenter le témoin, M. M. V. Holt, gérant. Monsieur Gellman a la parole.

M. Bell: Monsieur le président, avant de commencer, nous devrions, je crois, faire état, pour le dossier, d'un article du *Globe and Mail* de ce matin. Contrairement, évidemment, à notre coutume, le mémoire a été communiqué à la presse avant notre réunion.

Le vice-président: Je le sais; le fait a été porté à mon attention ce matin. Je sais que tous les membres du Comité ont ce mémoire depuis environ deux semaines. Aucun journaliste ne m'a interrogé; j'ignore qui l'a fait. J'ignore s'il a été communiqué par un membre du Comité ou par les personnes en cause. Nous tâcherons de faire une enquête aujourd'hui, si c'est possible, et nous verrons ce que nous pouvons faire à ce sujet. Monsieur Gellman a la parole.

M. H. S. Gellman (président, DCF Systems Ltd.): Merci, monsieur le président. Je me réjouis d'avoir l'occasion de présenter un mémoire à votre comité; je me propose de vous en exposer très brièvement le sujet, puis de demander à mon associé, M. Michael Holt, de vous décrire quelques-uns des points importants qu'il renferme. Nous croyons comprendre que chacun des membres du Comité a accès à ce mémoire depuis à peu près une semaine ou dix jours et nous supposons que la plupart ont eu l'occasion de le lire. Par conséquent, nous ne le lirons pas textuellement, mais nous en exposerons les principaux points.

Je commencerai par vous expliquer pourquoi nous faisons cela. Notre maison est une compagnie privée canadienne d'experts-conseils en gestion. La *DCF Systems* est membre de l'Association canadienne des experts-conseils en gestion, qui groupe les onze plus grandes compagnies canadiennes d'experts-conseils en gestion. La *DCF Systems*, notre compagnie, s'occupe du travail des ordinateurs et des systèmes connexes pour les organisations commerciales et pour nombre d'organismes gouvernementaux. Cependant, au cours de ces dernières années, nous avons constaté que des organisations de plus en plus nombreuses tentent de se servir de réseaux de communications reliés à leurs ordinateurs afin qu'une succursale puisse communiquer avec un ordinateur central et afin que chaque organisation qui utilise des ordinateurs puisse obtenir de cette utilisation le maximum de rendement.

Nous avons acquis passablement d'expérience dans l'utilisation de cette nouvelle technologie. Cependant, nous avons constaté que lorsque nous recommandons un système évolué à nos clients, ils éprouvent des difficultés excessives à mettre ce système en usage. Certaines de ces difficultés sont normales. Toute nouvelle technologie, il faut s'en attendre, comporte une période d'apprentissage et les ennuis de la croissance. Cependant, un grand nombre des difficultés que nous avons rencontrées sont, croyons-nous, attribuables aux pratiques des transporteurs publics de communications, et en particulier, à la Compagnie de téléphone Bell du Canada.

Je désire dire, tout d'abord, que nous n'avons rien contre la Compagnie de téléphone Bell du Canada. Nous sommes son client et nous ne nous plaignons pas du service particulier que nous obtenons dans notre réseau téléphonique. Lorsque nous avons appris la présentation du bill C-104 à la Chambre des communes, nous avons pensé que ce serait une bonne occasion pour nous d'apporter à votre comité les renseignements que nous croyions lui être utiles dans ses délibérations. Notre mémoire a pour but de rendre le Parlement conscient de certaines imperfections des normes et des méthodes de la Compagnie de téléphone Bell du Canada et de recommander des initiatives en vue de corriger certaines de ces imperfections qui, nous croyons, ont ralenti les progrès des systèmes évalués de traitement des données au Canada.

A titre d'experts-conseils indépendants, la *DCF Systems* ne fabrique ni ne fournit aucun matériel, et nous ne sommes affiliés à aucun fournisseur de matériel de communications ni à aucun transporteur public. Par conséquent, nous n'avons aucun avantage financier ou autre à retirer des modifications au bill C-104 que nous recommandons. Nous visons à améliorer la situation de nos clients et des autres qui utilisent les installations de communications pour leurs ordinateurs.

Comme je l'ai déjà mentionné, nous sommes intéressés à faciliter à nos clients et autres la mise en service de certains de ces systèmes évolués. On peut soutenir, et nous le croyons, que si la mise en service de ces systèmes évolués est rendue plus facile, plus d'entreprises les utiliseront. Ce sera à l'avantage du Canada et, indirectement, à l'avantage de notre entreprise.

Puis-je prendre juste un moment pour parcourir le résumé du mémoire, en commençant à l'article 1er à la première page. Nous avons relevé les articles 7 et 8 du bill C-104. L'article 7 étendrait les pouvoirs de la société Bell de façon qu'ils s'appliquent à toutes les formes de matériel de télécommunications et de services, probablement aux réseaux de télécommunications par satellite. L'article 8 du bill donnerait à la société Bell le pouvoir de faire des placements dans des compagnies autres que celles des transporteurs publics. Cet article lui permettrait d'acquérir la propriété ou le contrôle d'autres compagnies dans diverses industries connexes, comme l'électronique, la fabrication du matériel de communications ou du matériel électrique ou, de fait, dans toute autre industrie qu'elle pourrait choisir.

La *DCF Systems* est d'avis que ces articles permettraient à la société Bell du Canada d'établir un véritable monopole dans presque tous les domaines des services et du matériel de communications. Ils lui permettraient aussi d'éteindre ce monopole à plusieurs domaines autres que les communications, en particulier à l'industrie de l'électronique. L'effet en serait une qualité encore moins bonne des services et du matériel disponibles aujourd'hui au Canada, en particulier dans les domaines de la transmission des données des ordinateurs et des autres systèmes évolués de communications.

A titre d'expert-conseils, nous avons été à même d'observer de près les affaires de la Bell du Canada et des autres transporteurs publics. Nous sommes d'avis que la société Bell du Canada s'est servi, à l'occasion, de ses pouvoirs existants pour restreindre le progrès des systèmes évolués de communications au Canada. Par ce fait, elle a empêché l'établissement d'une vigoureuse industrie canadienne de matériel et de services de communications et elle a privé le Canada des avantages économiques d'une telle industrie.

Il nous a été possible de démontrer que la société Bell du Canada n'a pas créé autant de compétence technique qu'on l'aurait désiré dans ces domaines et elle a, en pratique, eu comme principe de restreindre l'activité de ses concurrents jusqu'à ce qu'elle puisse établir ses propres services concurrentiels. Elle a souvent pratiqué la vente à des prix discriminatoires de façon à éliminer les offres de concurrents. Dans notre mémoire, nous avons des cas authentiques à l'appui de ces observations; M. Michael Holt traitera de certains de ces cas dans un moment.

Fondamentalement, cependant, nous croyons que le bill C-104 devrait être revisé de façon à assurer au Canada des installations et services économiques de communications, en même temps qu'une industrie concurrentielle de matériel de communications. Voici certaines de nos recommendations:

Nous proposons la suppression des articles 7 et 8 du bill C-104.

Le bill C-104 devrait également être modifié de façon à comprendre un article enjoignant à la société Bell du Canada de s'abstenir d'établir des prix discriminatoires.

Nous proposons que le bill soit modifié de façon à comprendre un article enjoignant à la Bell du Canada d'établir des normes de façon que les autres entreprises puissent brancher leur matériel sur celui de la société Bell.

Nous proposons que la Loi sur les chemins de fer soit modifiée de façon à comprendre un article qui permettrait à d'autres compagnies de communications d'offrir des installations ou services spéciaux là où il peut être établi que les services existants sont insuffisants.

Ces recommandations et d'autres recommandations seront maintenant débattues plus à fond par M. Holt.

M. M. V. Holt (gérant, DCF Systems Ltd.): Nous croyons que la meilleure façon de démontrer la justesse des arguments que nous présentons est de prendre des exemples, cas par cas; ces cas sautent aux yeux, nous l'espérons. Je crois qu'il vaudra mieux pour moi d'en choisir parmi ceux qui sont énumérés ici dans le mémoire.

Dans le premier cas, l'entreprise qui nous consultait à propos d'un ordinateur très perfectionné et très avancé était à étudier un système de télécommunication comprenant plusieurs types différents de circuits, tant à grande vitesse qu'à petite vitesse. Au cours de ce travail, nous avons eu des pourparlers avec divers transporteurs publics, en particulier avec la société Bell dans l'Ontario et des compagnies de téléphone de l'Ouest, ainsi

qu'avec la division des télécommunications du National-Canadien et du Pacifique-Canadien.

Lorsqu'il devint évident qu'un contrat allait être donné au National-Canadien pour un circuit spécial à commutateur rapide entre Edmonton et l'Est du Canada, le représentant de la société Bell exerça une forte pression sur le client afin qu'il n'utilise pas ce service. Lorsque, sur notre recommandation, le client décida d'utiliser ce service, on revint avec une proposition écrite offrant le même service que le National-Canadien exactement aux mêmes tarifs, exactement à la même vitesse et exactement aux mêmes dates de livraison et aux mêmes prix.

Nous avions quelques soupçons à ce sujet parce que l'équivalent que nous employions fait partie de ce qui s'appelle un service de commutation à large bande qui avait été annoncé par la compagnie de chemin de fer il y a environ trois semaines et qui avait reçu beaucoup de publicité. Vous le connaissez probablement. Il permet de transmettre des données sur de grandes distances à une très grande vitesse, jusqu'à 2,400 bits par seconde sur une base de commutation; en d'autres termes, vous n'avez pas à avoir une ligne de communication privée, vous pouvez signaler et transmettre à grande vitesse. On ne saurait faire cela sur un réseau téléphonique classique, surtout à cause du bruit que produisent dans le réseau téléphonique les centraux de commutation, qui sont des relais électromécaniques et qui ne conviennent pas à la transmission silencieuse à grande vitesse.

En d'autres termes, pour pouvoir offrir un service de commutation à grande vitesse, il faut avoir un matériel spécial. Il s'agit d'un réseau très ramifié; il faut avoir des centraux électroniques spéciaux à chacun des endroits principaux à travers le Canada. La compagnie de téléphone Bell n'a pas ce matériel. Nous croyons comprendre qu'elle a l'intention de l'avoir, et afin de devancer la Compagnie de télécommunications National-Canadian-Pacifique-Canadien dans l'acquisition d'une grande quantité d'affaires au moyen de son nouveau matériel, dans lequel cette compagnie a investi une somme considérable, la compagnie de téléphone Bell offre ce qui est, en réalité, une ligne téléphonique privée qui coûte $4 par mille par mois, pour exactement le même prix auquel le National-Canadien offre son service de commutation pour la transmission des données.

En réalité, ce n'est pas juste ni pour l'usager ni pour les compagnies de chemin de fer parce qu'elles ont immobilisé une somme considérable dans ce matériel. C'est un progrès bien défini: l'industrie des ordinateurs en a besoin, aussi bien que les clients pour d'autres applications; pourtant, la société Bell réduisait délibérément la quantité d'affaires que le chemin de fer pouvait espérer réaliser en offrant, en réalité, une pièce de matériel fictive et en se servant des gens qui paient ce $4 par mille par mois pour subventionner des gens qui paieraient 50 ou 60 cents par minute ou moins.

Dans le cas n° 2, à la page 6, c'était de nouveau exactement le même tarif, seulement la chose s'est produite en Ontario. Une compagnie du nord de l'Ontario avait besoin de transmettre des données à destination ou en provenance de terminus d'ordinateurs dans des bureaux de par le pays sur une base à intermittence ou de commutation. Par conséquent, elle n'avait pas besoin d'une ligne privée louée et elle reçut une offre de la Compagnie de télécommunications National-Canadien-Pacifique-Canadien pour ce service. La société Bell du Canada revint à la charge exactement de la même manière que dans le cas de la compagnie de l'Ouest et fit une proposition pour ce qui était de nouveau un matériel fictif. Nous avons fait une enquête approfondie; il n'y avait aucune installation matérielle de ce genre qui fût disponible et de nouveau, elle se servait de lignes téléphoniques privées louées à un taux beaucoup plus bas, demandant, en réalité, à une personne un taux donné pour l'usage du service et demandant un taux beaucoup plus bas pour le même service à quelqu'un d'autre qui menaçait d'utiliser du matériel concurrentiel.

Le troisième cas illustre quelques-unes des difficultés que plusieurs de nos clients et d'autres personnes que nous connaissons bien ont eues dans leurs rapports avec la compagnie de téléphone Bell. Dans ce cas, la compagnie de fiducie installait un système de comptabilité et de contrôle des crédits et de la comptabilité par ordinateur, et elle avait besoin de liaisons terminales dans un grand immeuble situé de l'autre côté de la rue, en face de l'immeuble qu'elle occupait. Tout ce qu'il lui fallait, c'était un câble multiconducteur sur une distance d'environ un seizième de mille pour relier l'ordinateur aux circuits terminaux dans l'immeuble situé de l'autre côté de la rue. Elle s'adressa à la compagnie Bell du Canada. Celle-ci dit que cela serait assez facile et qu'il n'y aurait pas de problème.

La compagnie décida alors de se procurer les dispositifs de transmission des données, appelés modulateurs-démodulateurs, qui servent à raccorder un ordinateur à une ligne de communication. La compagnie Bell fabrique ces dispositifs, un certain nombre de petites compagnies en font aussi, de même maintenant que les compagnies qui construisent les ordinateurs. La compagnie de fiducie en cause décida d'utiliser des modulateurs-

démodulateurs fabriqués par la compagnie qui construisait les ordinateurs qu'on installait, en partie pour avoir un équipement homogène mais principalement parce que ces modems se vendaient moins cher que ceux de la compagnie Bell tout en étant de meilleure qualité du point de vue technique. Elle informa la Bell de son intention d'utiliser les modulateurs-démodulateurs de la compagnie d'ordinateurs et, tout de suite, la société Bell réagit en déclarant qu'il n'était plus possible d'installer ce câble sous la rue et que, en fait, il en coûterait $25,000 pour le câble qu'elle proposait maintenant. Devant les protestations du client, la société Bell déclara que les caractéristiques du matériel fabriqué par la compagnie d'ordinateurs n'étaient pas compatibles avec celles de son propre matériel. Par conséquent, il fallait un câble tout à fait spécial et les spécifications techniques n'étaient pas disponibles, de sorte que la Bell ne pouvait permettre la simple installation du câble qu'elle avait d'abord proposé.

De toute façon, il n'y avait aucun fondement technique à cette prétention. Les caractéristiques techniques du matériel de la compagnie d'ordinateurs étaient compatibles avec celles du matériel de la compagnie téléphonique; il n'y avait aucune raison technique qui empêcherait l'installation de ce câble. Cela met une chose en lumière, c'est que lorsqu'un client essaie d'utiliser le matériel d'un concurrent de la compagnie de téléphone, cela lui crée des problèmes en ce qui concerne l'obtention de circuits ou d'autres services de la compagnie de téléphone.

Je pense que le quatrième cas est un bon exemple de la façon dont les pouvoirs monopolisateurs que possède la compagnie de téléphone rendent difficile pour les autres, y compris de grandes compagnies comme les constructeurs d'ordinateurs et les autres transporteurs publics, de concurrencer la compagnie téléphonique.

Pour expliquer bien clairement ce dont nous parlons: à une extrémité, vous avez un ordinateur et vous avez de l'équipement terminal ou un autre ordinateur à l'autre extrémité; entre les deux, vous avez une ligne de communication et à une extrémité ou à l'autre de cette ligne de communication, vous avez ces modulateurs-démodulateurs, ou dispositifs de transmission des données, dont nous avons parlé et qui branchent l'ordinateur sur la ligne de communication. Normalement, une compagnie ou un vendeur fournit l'ordinateur; la compagnie de téléphone fournit le circuit de communication, évidemment, ou le N.-C. ou le P.-C., et soit la compagnie de téléphone, la compagnie d'ordinateurs ou une troisième compagnie fournit l'appareillage de transmission d'informations, soit le dispositif qui branche l'ordinateur sur la ligne de communication.

Or, la compagnie Bell est la seule qui puisse offrir ces trois éléments, la ligne de communication, le dispositif de branchement et l'équipement terminal de l'ordinateur. Aucun autre ne peut offrir de circuits de communication, sauf le N.-C. et le P.-C. Personne, en pratique, ne peut offrir le dispositif de branchement à cause de la pression exercée par la société Bell et ce qui se produit, maintenant, c'est que cette société offre le tout à un prix global, l'équipement terminal de l'ordinateur, le dispositif de branchement des données et le circuit de communication.

Par conséquent, si une compagnie vend l'équipement terminal, il ne lui est pas possible de faire une concurrence efficace parce qu'elle fait face à un prix global pour trois articles alors qu'elle ne peut offrir qu'un élément du système. Nous estimons que cette situation est injuste et qu'elle réduit la concurrence dans l'industrie des communications et qu'elle résulte en prix plus élevés et en service inférieur au niveau des usagers ultimes. Nous croyons que la compagnie de téléphone devrait être tenue de coter des prix distincts pour les circuits de communication, les dispositifs de branchement et l'équipement terminal d'ordinateur. Nous ne nous opposons pas à ce que la société Bell fabrique elle-même l'équipement terminal d'ordinateur, les dispositifs de branchement, ni même des ordinateurs si elle le veut. Nous croyons, toutefois que la concurrence devrait se faire sur un pied d'égalité. La société Bell ne devrait pas pouvoir abuser de son monopole dans le domaine des communications.

Le cinquième cas, page 9, est, en vérité, une répétition du précédent. Il est significatif parce que le partage du temps, ou l'emploi d'un ordinateur pour servir plusieurs usagers simultanément, est une méthode qui se répand à un tel rythme qu'on prévoit que, d'ici dix ans, les ordinateurs seront considérés comme des services publics, tout comme aujourd'hui l'électricité et le téléphone. Dans ce domaine particulier, afin d'y bien prendre pied, la compagnie Bell offre un dispositif terminal régulier appelé *Teletype ASR 33*. C'est là le télétype ordinaire qu'on voit dans tous les bureaux. Elle demande pour ce dispositif un prix fixe qui comprend le coût de la ligne de communication si ce dispositif terminal est utilisé dans une grande région métropolitaine.

Ici encore, c'est la même chose: un prix global pour la ligne de communication, le dispositif de branchement, la jonction et le dispositif terminal même, ce qui rend impossible pour quiconque la concurrence avec la société Bell en ce domaine.

Je pense que le sixième cas est un autre bon exemple de ce qu'illustrait le troisième cas, celui de la compagnie de fiducie qui montrait que si des usagers veulent utiliser du matériel de la Bell, il peut leur être rendu très difficile de le faire de la manière qu'ils avaient envisagée. Ce cas-ci concerne notre propre compagnie, de sorte que nous savons exactement ce qui s'est passé. Nous avons commandé deux de ces mêmes modulateurs-démodulateurs, ces dispositifs de transmission des données, pour les employer au raccordement de deux petits ordinateurs de façon que les deux puissent se transmettre mutuellement des données. Il s'agissait d'un système expérimental en vue d'un système beaucoup plus important que nous installions pour un client.

Nous avons subi des mois de retards inutiles; nous avons fait des douzaines d'appels téléphoniques pour obtenir des renseignements de la compagnie de téléphone et le plus étonnant, c'est que la Bell prétendait qu'il nous fallait louer un de ses circuits téléphoniques pour relier notre bureau à son central de commutation et, en sens inverse, ce central à notre bureau, alors que la ligne dont nous avions besoin ne devait avoir qu'une longueur de cinq pieds entre les deux ordinateurs. Il nous a fallu avoir une ligne de deux milles de notre bureau au central, puis du central à notre bureau et payer pour cette ligne.

Or, cela est absolument ridicule et, après plusieurs mois de discussions, nous avons finalement eu la permission de procéder à notre installation. Nous avons reçu le matériel de la société Bell et nous avons constaté que la boîte qui le contenait portait le nom de Western Electric, New Jersey. Ce matériel avait voyagé d'abord vers Northern Electric, au Canada, puis de là avait été expédié en Alberta à la compagnie de téléphone avec laquelle nous faisions affaires au sujet de ce projet particulier, de là, à Toronto, à la compagnie Bell, puis enfin à nous; et tout le long de cette route, le matériel n'avait été l'objet d'aucune amélioration, n'avait été ni vérifié ni même touché d'aucune façon à une compagnie de téléphone au Canada, et pourtant, il ne nous était pas permis de recevoir ce matériel directement de sa source aux États-Unis.

C'est là un procédé complètement inefficace et, à grande échelle, il peut se révéler très coûteux en argent et en temps. Quand nous avons finalement reçu le matériel, nous avons constaté que le montage des fils était incorrect et nous avons passé une semaine au téléphone à chercher quelqu'un, à Toronto, qui pourrait venir refaire le montage électrique du matériel pour nous. Nous n'y avons pas réussi et vu que nous avions une échéance à rencontrer, nous avons fini par ouvrir le dispositif, ce qui est contraire aux règlements de la société Bell. Nous avions acheté ce matériel et alors nous avons estimé que nous avions ce droit. Nous avons mis le matériel au point nous-mêmes en nous servant des dessins qui l'accompagnaient et nous avons pu enfin l'utiliser.

A plus grande échelle, un tel état de choses suffit pour faire échouer un projet et provoquer un désastre. Ces lenteurs, si elles sont généralisées, peuvent entraîner des retards de six mois à un an dans la réalisation d'installations importantes et des coûts excessifs et nous estimons que nos clients ne peuvent surmonter ce genre d'obstacle.

Ce ne sont là que six des cas qui sont venus à notre connaissance au cours des deux dernières années et qui, en vérité, ont suscité la présentation de notre mémoire. Nous croyons qu'un certain nombre de mesures s'imposent pour corriger la situation dont nous nous plaignons. M. Gellman a déjà mentionné quelques-unes de nos recommandations dans le sommaire.

Nous pensons qu'il y a lieu d'attirer votre attention sur les méthodes de réglementation qui sont adoptées, à l'heure actuelle, aux États-Unis, d'une part parce que le problème global des communications d'ordinateur vient en grande partie du fait que la compagnie Bell du Canada dépend dans une bonne mesure de la société Western Electric des États-Unis tant pour le matériel que pour la technologie. Autant que je sache, la compagnie Bell ne fabrique pas de modulateurs-démodulateurs au Canada bien qu'il n'y ait aucune raison qui l'en empêche. Le fait que tout le matériel qu'ont utilisé nos clients soit venu directement des États-Unis semble le démontrer.

Aux États-Unis, des causes ont été entendues qui sont susceptibles d'intéresser le Comité et nous en avons mentionné quelques-unes dans le mémoire, deux cas en particulier. La cause Carterfone est généralement considérée comme comportant une décision qui crée un précédent. La FCC a déclaré, à la page 13 du mémoire, que

> «On devrait ordonner à la compagnie de téléphone de déposer un tarif qui déclare affirmativement que l'on peut poser de l'outillage fourni par le client.

en d'autres termes, du matériel qui n'est pas nécessairement fabriqué par la compagnie de téléphone,

> au circuit de communication pourvu qu'il ne soit pas dangereux ou nuisible au service téléphonique public. En outre, la compagnie de téléphone devrait fournir des normes raisonnables concernant les raccordements étrangers.»

Le Carterfone est un petit dispositif très simple qui permet de faire le branchement interne de systèmes de communication bilatérale de radio et de système de téléphones. C'est, en vérité, un article banal comparativement aux autres types d'équipement dont nous parlons mais le principe est le même. Et la FCC poursuit:

> «Je suis frappé de l'injustice d'un régime qui permet aux compagnies de téléphone d'interdire l'utilisation d'outillage qui fait concurrence au leur. Le moment est peut-être venu d'envisager l'établissement d'une formule par laquelle les fournisseurs de raccordements pourraient présenter ceux-ci aux compagnies de téléphone aux fins d'approbation ou de désapprobation rapide, en vertu de normes objectives.»

Nous croyons que cela est essentiel au Canada et nous en reparlerons plus en détail.

La deuxième cause n'est pas aussi significative que la première car il s'agit de services de communication concurrentiels et de l'utilisation d'autre matériel que celui de la compagnie de téléphone pour raccordement au réseau téléphonique. Cette cause concerne la *Microwave Communications Inc.* qui avait offert de construire entre Chicago et Saint-Louis, je crois, des circuits par microondes qui donnerait un service équivalant à ceux de la compagnie de téléphone ou de la société *Western Union* qui correspondent, aux États-Unis, à nos N.-C. et P.-C., et cela à un prix très inférieur et dans de meilleures conditions en ce qui concerne les dates d'installation et avec beaucoup moins de complications. Dans sa décision, la FCC a déclaré qu'il devrait être permis à la société *Microwave* d'offrir ses services et, de fait, elle a été autorisée à le faire. Dans cette décision, il est dit:

> «Cette expérience pourrait servir à créer de nouvelles occasions pour la fabrication et la vente de services d'ordinateur, de matériel spécialisé, d'appareils légers et d'outillage connexe; à mettre au point de l'outillage nouveau ou à meilleur marché pour les usagers privés de microondes, et même être une source de revenu supplémentaire pour les sociétés d'exploitation publique s'occupant de réseaux de microondes.»

Nous croyons que la même situation peut se présenter dans notre pays où il existe un besoin particulier de services spéciaux de communication qui ne sont présentement assurés par aucun des transporteurs publics du Canada et qu'une troisième entreprise, ou l'une de ces deux-là, devrait être autorisée à offrir s'il est établi que cela serait à l'avantage des usagers canadiens ou du Canada de façon générale.

Nous ne voulons absolument pas suggérer que le Comité ou l'étude du bill devraient être influencés par ce qui se passe aux États-Unis, mais je pense que les questions techniques relatives à l'ensemble de ce problème doivent être examinées et qu'il est bon de nous informer à toutes les sources possibles. Nous possédons, au sujet des décisions rendues dans ces deux causes, d'autres détails qui sont devenus disponibles depuis et qui pourraient intéresser les membres du Comité s'ils désirent les connaître.

A l'article IV, page 16, dans le domaine des recommandations en phonie, un des arguments qu'on invoque pour permettre à la compagnie de téléphone Bell de faire ce qui lui plaît est le fait que le Canada jouit d'un service téléphonique extrêmement efficace et bien administré et que c'est l'aspect des communications qui intéresse le plus le public canadien, et je crois qu'on peut dire sans crainte de se tromper que presque tous les Canadiens sont satisfaits du service téléphonique qui leur est assuré. Nous en convenons. Fondamentalement, nous sommes d'accord; nous affirmons cependant que d'autres améliorations pourraient et devraient être apportées.

J'ai signalé antérieurement le fait que la location au Canada d'une ligne téléphonique pour la conversation ou l'information coûte $4 par mois le mille. Aux États-Unis, le même circuit coûte moins de la moitié de ce montant et ni la société Bell ni personne d'autre, d'ailleurs, ne peut expliquer ces divergences de tarif; pourquoi l'utilisation du même circuit au Canada devrait coûter le double qu'aux États-Unis. J'ai entendu dire que la société Bell envisage de réduire ces tarifs et qu'une de ses difficultés, qui se pose également dans plusieurs autres domaines, est qu'elle n'assure ses services qu'en Ontario et au Québec et que les provinces de l'Ouest et les Maritimes doivent accepter ces tarifs, et le reste. A mon sens, elle pourrait réduire davantage le coût d'utilisation des lignes privées qui, comme je l'ai affirmé, est le double que celui des États-Unis, et réduire également les frais des appels téléphoniques interurbains, ainsi que le mentionne le mémoire.

On a affirmé dans plusieurs milieux que si on abolissait tous les tarifs des appels interurbains, en d'autres termes s'il n'en coûtait rien pour un appel entre Toronto et Vancouver, et si on éliminait tous les dispositifs, techniciens et enregistreuses qui servent à inscrire les frais de ces appels, il en coûterait probablement la même chose que maintenant. En d'autres termes, on éliminerait tous ces rouages et on pourrait communiquer avec n'importe où au monde ou du moins en

Amérique du Nord. J'ignore si cela est vrai, mais on peut en conclure, à mon sens, qu'on pourrait réduire de beaucoup les frais des communications dans un pays comme le Canada où celles-ci sont acheminées sur un étroit couloir de 4,000 milles. La chose s'impose encore davantage qu'aux États-Unis. Au Canada, les frais des appels interurbains, surtout en dehors des heures de pointe, sont encore de beaucoup plus élevés qu'aux États-Unis, de deux à trois fois, ce qui me semble incompréhensible.

Je crois cependant que la société Bell a fait beaucoup pour réduire les frais interurbains dans les régions de sa pleine compétence, l'Ontario et le Québec, ainsi que les frais des appels entre ces deux provinces et les États-Unis en particulier. Toutefois, elle pourrait faire encore bien davantage.

Il y a encore le cas des services spéciaux, comme le service téléphonique de secteur étendu, selon lequel une société, ou même un particulier, s'il en éprouve la nécessité, peut payer un tarif fixe et faire autant d'appels interurbains qu'il le désire. Nous croyons qu'on devrait assurer ces services dans une plus grande mesure qu'à l'heure actuelle. Je songe par exemple au service d'appels de l'extérieur selon lequel une compagnie qui compte un grand nombre de clients, ou encore le gouvernement, rend accessible aux gens de tous les coins du pays la possibilité de communiquer avec Ottawa—ce n'est peut-être pas à l'avantage des députés—sans avoir à acquitter les frais d'appel. L'abonné verse un montant fixe à la compagnie de téléphone et aucun appel venant des zones désignées ne lui est facturé. Ce service a été institué aux États-Unis en janvier. Un représentant de la société Bell m'a confié dernièrement que les Canadiens ne pourraient en bénéficier avant deux ans. Je ne m'explique pas les retards dans la mise en œuvre de ces services. Il y a eu également retard dans l'instauration du service d'appels illimités vers l'extérieur. Il semble qu'un retard de deux ans soit la règle habituelle. C'est maintenant devenu un lieu commun dans l'industrie canadienne des télécommunications que lorsqu'un nouveau service s'implante aux États-Unis, les Canadiens prennent les dispositions nécessaires pour pouvoir l'utiliser deux ans plus tard.

Pourtant, notre système est essentiellement le même. Nous croyons que la société Bell devrait s'empresser de faire bénéficier ses clients canadiens le plus tôt possible de ses nouvelles réalisations, et non à un rythme qui lui convienne ou fasse l'affaire de la société *Northern Electric*, mais qui répond aux besoins des usagers canadiens.

Nous citons également dans le mémoire l'exemple de l'installation de centraux de commutation électroniques, qui offre d'énormes possibilités pour le réseau téléphonique, et qui en diminuerait même les frais d'exploitation. Nous croyons que ces systèmes sont installés au Canada à un rythme beaucoup trop lent et qui pourrait être considérablement accéléré. Cela serait eeffctivement possible sous le régime de la libre concurrence, qui évidemment n'existe pas. Voilà pourquoi seule la compagnie de téléphone détermine à quel rythme ces nouveaux services seront disponibles.

Dans la Partie V du mémoire, page 20, nous traitons brièvement des communications par satellite. Nous n'avons pas l'intention d'entamer un débat approfondi sur le sujet, sauf que nous nous permettons de contester l'attitude de la compagnie de téléphone, à savoir qu'elle possède un quelconque droit divin de détenir un monopole également dans ce domaine. Nous croyons qu'il existe au Canada d'autres entreprises qui, à leurs frais et aux frais de l'État, ont réussi à acquérir une grande compétence dans le domaine des réseaux de communications par satellites, et qu'il leur reviendrait de fournir, de construire, de régir et de concevoir ces réseaux lorsque le temps sera venu d'en doter le Canada. Nous croyons que le fait d'accorder aux services d'utilité publique, notamment à la société Bell du Canada, un monopole dans le secteur des communications par satellites constituerait une grave erreur. Il surgirait la même situation que celle qui existe à l'heure actuelle pour les réseaux classiques de communications: un monopole, des progrès minimes et une lente évolution dans le domaine technique.

Enfin, la Partie VI du mémoire expose nos recommandations, que M. Gellman vous a déjà énumérées. Première recommandation: biffer l'article 7 du bill C-104. Nous estimons qu'en vertu de cet article, la compagnie Bell peut

> ... étendre son activité au domaine des communications par satellite, l'article en cause abolirait toute restriction quant à l'équipement ou les installations que la Bell Canada peut utiliser en vue de fournir des services de communications.

Nous ne nous opposons pas à ce que soient supprimées les restrictions concernant le type et le genre de matériel que la société Bell peut utiliser; nous croyons qu'elle devrait pouvoir fabriquer du matériel dans tout secteur de son choix. Toutefois, nous sommes d'avis que pour l'instant, la société Bell devrait se limiter, en ce qui concerne les services de communications assurés par les services publics, au secteur qu'elle occupe présentement, celui des installations de communications terrestres. A notre avis, la société Bell n'a pas démontré qu'elle est en mesure d'exploiter efficacement ses pouvoirs

financiers et techniques pour assurer des réseaux de communications efficaces et fonctionnels de tous genres.

En d'autres termes, nous disons: que la société Bell accomplisse sa tâche de meilleure façon qu'elle le fait présentement, avec les mêmes installations et le même matériel. Qu'elle améliore son service actuel, et si elle y réussit, peut-être pourra-t-elle alors être autorisée à s'intéresser aux communications par satellite; toutefois, il ne faudrait pas lui accorder le monopole des communications par satellite avant qu'on ait corrigé certaines irrégularités actuelles.

Deuxième recommandation: biffer l'article 8 du bill C-104.

Nous ne nous expliquons pas pourquoi la société Bell devrait être autorisée à investir des fonds et à concurrencer dans d'autres secteurs des entreprises à qui on interdit présentement de concurrencer la société Bell dans son domaine. Si celle-ci choisit de se lancer dans la fabrication d'ordinateurs, de téléviseurs-couleur, etc., nous croyons que c'est une bonne chose, car la concurrence est toujours avantageuse. Toutefois, les autres entreprises qui fabriquent du matériel de communications devraient être autorisées à œuvrer également dans le secteur de la société Bell. Il est inconcevable qu'il en soit autrement. Nous croyons que si on passait outre à cette recommandation, la société Bell obtiendrait la mainmise de la fabrication de matériel dans les secteurs étrangers aux communications, et qu'elle pourrait utiliser ses ressources, augmentées ou engendrées par son monopole dans le domaine des communications, pour monopoliser d'autres industries au détriment du pays.

La société Bell est présentement l'une des plus importantes sociétés constituées au Canada et elle a atteint sa situation actuelle sans employer les pleins pouvoirs qu'elle détient présentement dans le domaine des communications. Nous recommandons que le bill devrait être modifié de manière au moins à réduire plutôt qu'à augmenter l'envergure des entreprises de la société Bell.

Troisième recommandation: nous estimons qu'elle est de première importance; en effet, les autres compagnies pourraient, d'une façon juste et équitable, exercer une concurrence juste et équitable dans la fourniture et la fabrication de matériel destiné au système de communication téléphonique et aux autres. Quelqu'un aurait à établir ces normes—ce pourrait être la compagnie de téléphone—les faire approuver par le ministère des Transports ou tout autre organisme gouvernemental, puis les fournir à tous les genres de compagnies. Je conjecture qu'un grand nombre de compagnies canadiennes indépendantes prendraient bientôt naissance, vu que le domaine des télécommunications possède d'énormes possibilités d'expansion encore latentes au Canada.

La quatrième recommandation, conjuguée à la troisième, permettrait à d'autres entreprises de se consacrer à la fabrication du matériel. Nous croyons que dans des cas bien particuliers, d'autres entreprises devraient être autorisées à faire concurrence à la société Bell dans le domaine de la fourniture de circuits de communications. En d'autres termes, l'application de ces deux recommandations intensifierait la concurrence tant dans le domaine des circuits que dans celui du matériel de communications.

La cinquième recommandation se rattache à l'exemple donné précédemment concernant les tarifs globaux. Nous croyons que le bill devrait comprendre une disposition interdisant à la société Bell d'établir ces tarifs globaux aux services de communications. Ainsi, les entreprises qui ne sont pas en mesure d'assurer des services complets de concurrencer la société Bell dans ce domaine.

Enfin, la sixième recommandation. A notre avis, la question des services de communications assurés par les entreprises publiques est suffisamment complexe pour qu'elle fasse l'objet d'une enquête approfondie. Tous les organismes recommandent la création d'une commission royale d'enquête chargée d'étudier leurs problèmes. Nous croyons qu'en l'occurrence, s'impose particulièrement, une enquête qui devrait porter sur

a) le tarif des appels téléphoniques interurbains.

b) le tarif régissant les circuits téléphoniques privés en location

c) la compétence technique de la société Bell Canada et de ses filiales, pour ce qui est de répondre aux exigences des réseaux évolués de communications au Canada;

d) Dans quelle mesure la Bell Canada et la Northern Electric sont tributaires de la technologie américaine.

e) le degré d'hégémonie que la Bell Canada devrait avoir sur la fabrication de son propre matériel.

Nous ne voulons pas laisser entendre que la Société Bell doive se départir de la société *Northern Electric* ni d'aucune autre de ses filiales qui fabriquent du matériel. Toutefois, une enquête révélerait les avantages et les désavantages de la situation actuelle et permettrait de découvrir si le monopole détenu par la société *Northern Electric* sert les intérêts du Canada. Nous croyons que ce n'est pas le cas, dans notre secteur du moins.

Enfin, un dernier point, non moins important: nous sommes fermement convaincus qu'on devrait accorder au ministère des Transports un mandat officiel ainsi que les

crédits nécessaires pour accroître son personnel technique. Nous ne voulons pas dire par là que l'État devrait harceler la compagnie de téléphone ou tenter de s'assurer la mainmise de son exploitation. Nous croyons cependant que si le ministère des Transports pouvait bénéficier de crédits accrus au chapitre des travaux techniques, il pourrait examiner de façon plus approfondie les méthodes employées par les entreprises de communications au Canada, étudier l'opportunité de l'établissement de nouveaux tarifs, scruter les tarifs actuels et être en mesure de pouvoir s'acquitter de ses responsabilités envers les Canadiens.

Le vice-président: Un membre voudrait-il, avec l'assentiment du Comité proposer que le mémoire figure en appendice à nos Procès-verbaux?

M. Deachman: Je propose la motion.

M. Rock: J'appuie la motion.
(La motion est adoptée.)

M. Bell (Saint-Jean-Albert): Étant donné que je ne suis pas très au courant de l'exploitation d'une société comme la vôtre, ai-je raison de supposer que si une importante société canadienne, avec ou sans ordinateurs, qui désire établir un réseau de communications entre ses divers bureaux disséminés dans diverses parties du pays, s'adresse à vous et vous adjuge le contrat, vous constatez alors, comme vous l'avez illustré dans votre mémoire, que vous ne pouvez lui offrir la meilleure valeur? Est-ce exact? J'essaie de me représenter ce que vous faites.

M. Gellman: C'est assez juste. Nous donnons à nos clients les conseils et l'aide ou les services techniques dont ils ont besoin pour l'installation de réseaux. Nous ne fabriquons pas d'ordinateurs ni de matériel connexe.

Toutefois, comme l'a signalé M. Holt, nous avons dans notre bureau deux ordinateurs que nous désirions raccorder en vue d'en faire l'essai pour le compte de l'un de nos importants clients en train d'installer un réseau transcontinental. Par conséquent, notre rôle concerne le matériel et les aspects techniques délicats. Toutefois, nous visons principalement à ce que notre client obtienne la valeur maximum de ses immobilisations.

L'insuffisance des services et des installations de communications ainsi que les retards qui se produisent sont très coûteux pour nos clients; s'ils ont déjà un ordinateur dont la location représente $16,000 ou $20,000 par mois et que l'installation du réseau retarde de trois mois, c'est une dépense importante même pour une grosse compagnie.

M. Bell (Saint-Jean-Albert): Votre service est-il assuré aux compagnies moyennant un honoraire annuel?

M. Gellman: Nous exigeons un honoraire *per diem*; nous facturons à nos clients le nombre d'heures de travail qui leur est consacré. Nous avons des taux établis pour chacun de nos experts-conseils. Notre compagnie compte présentement 26 conseillers professionnels, et nous nous spécialisons dans le secteur des réseaux de communications. Notre société est probablement la plus importante au Canada dans ce domaine. Nous exigeons strictement un taux horaire pour nos services. Il ne s'agit pas nécessairement de contrats à long terme. Toutefois, dans le cas typique que nous avons signalé, le client nous avait demandé de faire également fonction de gestionnaire des systèmes jusqu'à la fin du contrat, dont les travaux ont duré près d'une année.

M. Bell (Saint-Jean-Albert): On a déclaré antérieurement au Comité que plusieurs entreprises faisant affaire avec la société Bell ou Northern ne voudraient pas témoigner, par crainte de représailles. Je suppose que ce n'est pas votre cas ou que vous n'avez aucune attache aux faveurs que la société Bell pourrait vous accorder.

M. Gellman: Nous y avons évidemment songé. Nous sommes en affaires et nous ne voudrions pas nuire à notre situation. L'idée de représailles de la part de la société Bell nous était inconcevable. Bien que nous comptions l'un des plus grands nombres d'experts-conseils dans le domaine des systèmes, nous formons une petite compagnie, et le seul lien qui nous rattache à la société Bell, ce sont nos téléphones d'affaires. Il est inconcevable qu'elle nous les enlève.

Quelles autres mesures peut-elle prendre à notre égard? Si elle tentait de nous discréditer aux yeux du public, c'est un risque que nous prenons.

M. Bell (Saint-Jean-Albert): La société Bell a soulevé trois points dans son mémoire. Je me demande ce que vous en pensez. Je voudrais simplement localiser l'objet de notre débat. Il se peut que vous y ayez déjà répondu et que vous deviez exposer de nouveau certaines de vos idées. Peut-être ma tentative de paraphraser les idées de la société Bell ne sera-t-elle pas des plus parfaites. Par exemple, dans le mémoire présenté par la société Bell et qui figure à la page 72 du fascicule 3 des Procès-verbaux et Témoignages du Comité du jeudi 19 octobre, on trouve le témoignage suivant:

> Nous ne voulons être rien d'autre que d'excellents véhicules publics. Voilà ce que nous voulons être; c'est ce que nous avons dit dans le passé et c'est ce que nous avons l'intention de faire à l'avenir.

Puis on a fait la réserve suivante: vu que la compagnie n'exploite ses services qu'en Onta-

rio et au Québec et qu'on pourrait lui demander de les assurer partout au pays, il faudrait l'y autoriser. Je suppose que cette affirmation vous inspire une certaine méfiance.

M. Gellman: Aucunement. Je ne puis vérifier la sincérité de la société Bell à cet égard. Dans notre mémoire, nous avons simplement signalé certains cas où il nous a semblé que les services assurés par la société Bell étaient moins qu'excellents. Il est vrai que la perfection est un idéal, mais nous croyons qu'il est possible et souhaitable d'améliorer les services.

M. Bell (Saint-Jean-Albert): Ne croyez-vous pas que pour assurer une service national, la société Bell est désavantagée du fait qu'elle n'assure ses services qu'en Ontario et au Québec, avec certaines liaisons dans les Maritimes?

M. Gellman: Oui, nous l'affirmons dans notre mémoire, et comme l'a déclaré M. Holt, nous admettons que la société Bell pourrait avoir certaines difficultés, vu qu'elle ne peut exploiter son entreprise que dans deux des dix provinces. Cependant, les cas que nous avons mentionnés ne nous semblent pas se rattacher à cette question.

M. Bell (Saint-Jean-Albert): Dans les cas où les services des télécommunications CN-CP font concurrence à la société Bell, on devra se rendre à l'évidence qu'elle ne peut assurer ce service national dans un secteur qui prend de plus en plus d'ampleur.

M. Gellman: Dans le cas où les services CN-CP faisaient concurrence à la Bell, celle-ci ne pouvait la soutenir en raison de restrictions d'ordre technique et non d'ordre géographique. Elle n'avait pas les installations établies et construites par les CN-CP.

M. Bell (Saint-Jean-Albert): Le deuxième point, monsieur le président, concerne l'autorisation de constituer d'importantes compagnies de manière à pouvoir soutenir la concurrence sur le plan international. On nous a parlé des succès que la société *Northern* a pu remporter sur les marchés internationaux. Le témoin l'affirme à la page 75 des Procès-verbaux déjà mentionnés. Voici ce que déclare M. Vincent:

> On parle plus que jamais de la concurrence sur le marché mondial et le Canada a bien commencé. La *Northern* n'a pu devenir concurrentielle qu'au cours des récentes années. Pour soutenir la concurrence sur le marché mondial, une société doit être assez importante et efficace.

J'aimerais que vous nous fassiez part de vos observations sur ce point; vous mettez en doute non pas tant la question de l'envergure de la compagnie que celle de son efficacité, n'est-ce pas?

M. Gellman: C'est exact.

Le vice-président: M. Holt aurait-il quelque chose à ajouter?

M. Holt: Nous estimons que l'ampleur d'une entreprise n'est pas le seul critère. Bien sûr, nous faisons face à la concurrence du marché international. Tout d'abord, si nos recommandations selon lesquelles d'autres compagnies soient autorisées à faire de la concurrence au Canada dans le domaine de la fabrication de matériel utilisé pour les besoins des communications étaient acceptées, nous estimons que ces compagnies deviendraient rapidement compétentes. Les sociétés canadiennes ont démontré que, lorsqu'on leur en donne l'occasion, elles ne le cèdent à personne pour ce qui est de la compétence dans les domaines de la technique, pas même aux États-Unis. Nous estimons que dans ce domaine des communications, le marché est tellement spécialisé et dynamique qu'une petite ou même une grosse société qui produirait de ce matériel, serait capable de l'offrir à un prix concurrentiel sur les marchés internationaux; nous pensons, en fait, que si ces compagnies pouvaient faire concurrence à la société *Northern Electric*, tout le monde en profiterait à la longue. Les nouvelles découvertes technologiques profiteraient aux nouvelles sociétés qui se lanceraient en affaires tout autant qu'à la société *Northern*, grâce à la pression qui s'exercerait sur cette dernière et la forcerait à mettre au point de nouveaux produits.

J'ai l'impression que la société *Northern Electric* doit une bonne partie de ses affaires aux marchés internationaux, ceci dit sans vouloir en quoi que ce soit en dénigrer les méthodes d'exploitation, par suite de l'aide du gouvernement du Canada qui a offert des prêts à long terme sans intérêt à plusieurs pays. J'ai eu l'occasion de bavarder avec quelqu'un de la société *International Telephone & Telegraph*, au cours d'un voyage aux Bahamas, la semaine dernière, et il m'a dit que chaque fois que cette entreprise concurrence la société *Northern Electric*, en l'absence de prêts sans intérêt ou autre aide du gouvernement, sa compagnie arrive à la surpasser. Toutefois, mon interlocuteur était d'avis que la société *Northern Electric* est une bonne compagnie, qui fabrique du matériel solide et sûr. Mais il estime que, particulièrement dans les domaines d'avant-garde, elle ne possède pas les connaissances technologiques qui lui permettraient de faire face à la concurrence internationale; il a ajouté qu'il ne peut pas se la figurer améliorant ces connaissances technologiques sans une influence concurrentielle quelconque.

M. Bell (Saint-Jean-Albert): C'est très intéressant. Ma troisième question, monsieur le

président, traite des recommandations faites dans l'article 8 dans lequel la compagnie demande qu'il lui soit permis d'investir de plus gros montants. La compagnie Bell déclare, à la page 78, que la raison principale est que, dans ce genre d'affaire, la finance, il est nécessaire de diversifier les placements, je ne citerai pas le passage car il s'agit d'un long paragraphe, et qu'il lui faut présenter une meilleure image de sa situation financière; il faut qu'elle soit autorisée à acheter des actions, des titres, des obligations et autres valeurs dans d'autres compagnies, sinon ses placements ne sont pas aussi diversifiés que ceux des autres grosses sociétés et elle pourrait en souffrir. Maintenant, dites-nous ce que vous en pensez. Pensez-vous que cette compagnie soit sincère lorsqu'elle dit que c'est là la raison pour laquelle elle désire voir adopter l'article 8?

M. Gellman: Ce n'est pas cet aspect particulier de la question qui a attiré notre attention; nous sommes tout simplement inquiets du fait que, si la compagnie Bell du Canada est autorisée à prendre de l'expansion, cela pourrait faire plus de mal que de bien à l'ensemble du pays. Ce qu'elle en dit peut être justifié ou ne pas l'être et j'hésite à me prononcer sur ce sujet car je ne me reconnais pas la compétence voulue pour le faire. Nous avons exposé dans notre mémoire le point qui nous inquiète et je préférerais m'en tenir à cela, à moins que M. Holt ne désire y ajouter quelque chose.

M. Bell (St-Jean-Albert): Le fait est que si vous supprimez l'article 8 vous enlevez tout pouvoir à la compagnie Bell; peut-être pourrait-on ajouter une disposition restrictive qui stipulerait qu'elle n'est pas autorisée à acheter certaines compagnies lorsque cela se révèle inacceptable et que cela suffirait à la satisfaire?

M. Gellman: Oui, vous avez raison.

M. Bell (St-Jean-Albert): C'est tout, je vous remercie, il se peut que j'aie d'autres questions au sujet du mémoire. Je puis dire qu'à mon avis....

Le vice-président: Monsieur Émard. Auriez-vous l'amabilité d'attendre une minute, monsieur Émard, que nous recevions l'interprétation.

[*Français*]

M. Émard: J'aurais certains renseignements supplémentaires à demander à propos de la compagnie DCF Systems Limited. Je m'adresserai donc au représentant de cette compagnie.

Dans l'introduction, la brochure vous décrit en disant que vous êtes une compagnie canadienne de conseillers en gestion des affaires. J'aimerais d'abord connaître l'ampleur de vos opérations, soit votre chiffre d'affaires ou bien vos revenus bruts, afin que nous puissions avoir une idée de l'ampleur de votre compagnie.

[*Traduction*]

M. Gellman: Oui monsieur, à l'heure actuelle notre compagnie fait appel aux services de 26 conseillers spécialisés. Il s'agit de gens qui ont reçu un diplôme universitaire dans diverses disciplines du génie, des mathématiques, des sciences économiques, de la physique et dans divers autres domaines. Notre principal intérêt, le domaine dans lequel nous nous spécialisons, est celui des ordinateurs et des mathématiques. Nous employons les services de conseillers depuis 1955. Je pourrais bien sûr répondre à votre question concernant le chiffre d'affaire de notre compagnie, ce qui, je suppose, signifie que vous voudriez que je vous cite le volume annuelle de nos ventes en dollars. J'avais espéré, monsieur le président, ne pas avoir à répondre à cette question. Nous sommes en affaires et je pense que vous tirerez moins de profit de posséder cette information, monsieur, que ne le feront nos concurrents. Je serais heureux de répondre à toutes questions au sujet de notre société. Nous avons travaillé très fort a améliorer continuellement la qualité de nos services afin de pouvoir satisfaire davantage nos clients.

Monsieur le président, j'ai apporté quelques exemplaires d'une brochure qui décrit brièvement notre compagnie et, si vous le permettez, je me ferai un plaisir de les distribuer parmi les membres du Comité.

[*Français*]

M. Émard: Pourriez-vous me dire quel est le nombre total d'employés qui sont embauchés actuellement par votre compagnie?

[*Traduction*]

M. Gellman: Vingt-six conseillers, outre cinq secrétaires et comptables; soit 31 personnes.

[*Français*]

M. Émard: Tous vos conseillers sont des diplômés d'université, si je comprends bien?

[*Traduction*]

M. Gellman: Non; à peu près tous. De ces 26, je pense que 24 sont titulaires d'un diplôme universitaire; l'un d'entre eux est ingénieur professionnel mais ne possède pas de diplôme universitaire. L'autre non plus n'a pas de diplôme universitaire, mais il occupe un poste de conseiller subalterne et travaille comme adjoint des conseillers supérieurs à la préparation de programmes d'instructions pour les ordinateurs; vous pourriez dire qu'il s'agit d'un conseiller subalterne.

[*Français*]

M. Émard: Quand votre compagnie a-t-elle été fondée?

[*Traduction*]

M. Gellman: En 1955.

[*Français*]

M. Émard: Vous avez mentionné tout à l'heure que vos clients vous paient d'après un taux horaire, n'est-ce pas?

[*Traduction*]

M. Gellman: Oui.

[*Français*]

M. Émard: C'est exact. Est-ce que vous possédez un autre système de paiement ou est-ce le seul?

[*Traduction*]

M. Gellman: C'est la seule chose sur laquelle nous puissions nous fonder. Parfois, nous pouvons indiquer à un client une estimation pour mener une étude mais, même dans ce cas, le prix que nous fixons est calculé en fonction du nombre d'heures et du tarif horaire. Nous louons parfois les services d'un ordinateur au nom de nos clients pour les aider dans leurs études, pour faire certains calculs nécessaires aux analyses mathématiques. Lorsque nous rendons ce genre de service à nos clients, nous leur demandons exactement ce qu'il nous en coûte. Autrement dit, notre revenu, notre facture brute égale X heures multipliées par Y dollars plus toutes autres dépenses connexes approuvées par le client sans aucun profit.

[*Français*]

M. Émard: La valeur de l'équipement que vous recommandez n'a aucune influence sur le prix de vos services, n'est-ce pas?

[*Traduction*]

M. Gellman: C'est exact, monsieur.

[*Français*]

M. Émard: Je n'ai pas apporté mes notes avec moi, mais dans le *Survey of Industrials* de 1966, si ma mémoire est fidèle, votre compagnie figurait à titre de filiale de la compagnie *DeHavilland Aircraft* et, en 1967, cela n'apparaît plus. Pourriez-vous me dire ce qui est survenu?

[*Traduction*]

M. Gellman: Oui, monsieur; peut-être pourrais-je retourner un peu en arrière pour mieux expliquer cela. En 1955, j'ai fondé ma propre société d'experts-conseils sous la raison sociale de *H.S. Gellman and Company Limited*. En 1964, la compagnie Gellman a fusionné avec la société *DCF Systems Limited* qui, à cette époque était une filiale de l'avionnerie *DeHavilland Aircraft of Canada*. Il y a environ un an et demi, j'ai racheté, moi et mes associés, toutes les parts de la *DCF* et nous sommes ainsi redevenus indépendants. Aujourd'hui, comme je l'ai dit dans le mémoire, la compagnie appartient à cinq associés: moi-même, M. Holt et trois autres.

[*Français*]

M. Émard: J'ai fini de poser mes questions. Merci.

[*Traduction*]

Le vice-président: Monsieur Reid a la parole.

M. Reid: Avez-vous présentement à votre service des techniciens pour prendre soin des réparations?

M. Gellman: Non. Nous n'employons pour le moment aucun technicien pour la réparation et l'entretien du matériel. Cela ne veut pas dire que nous ne le ferons pas plus tard. S'il était de l'intérêt de nos clients que nous ayons un tel service pour leur faciliter l'utilisation du matériel, nous le ferions; mais en ce moment nous ne le faisons pas.

Le vice-président: Monsieur Reid.

M. Reid: Oui. Je désire tout d'abord féliciter M. Gellman et M. Holt de l'excellent mémoire qu'ils ont présenté.

M. Gellman: Je vous remercie.

M. Reid: Ma première question traite des communications par voie de satellite. Elle a trait au fait que, si le gouvernement décide d'exploiter les possibilités de communication par voie de satellite, il va falloir obtenir que les compagnies de communication publique acceptent de se servir de ces réseaux et de tout ce qui s'ensuit, car, comme vous l'avez fait remarquer, leurs immobilisations en installations terrestres sont énormes. Si nous acceptons votre conseil de supprimer l'article 7, cela les exclurait de toute participation valant d'être mentionnée à l'exploitation d'un réseau de communications par voie de satellite.

M. Holt: Je pense que c'est là un aspect intéressant de la question. Peut-être ne nous sommes-nous pas expliqués assez clairement. Nous pensons, bien sûr, que les compagnies de communication utiliseront largement toutes installations de communication par voie de satellite; cela est naturel et nous ne nous opposons nullement à ce qu'elles le fassent. Mais nous ne pensons pas cependant souhaitable qu'elles aient la mainmise sur le réseau. Le réseau de communication par voie de satellite devrait être dirigé par un organisme indépendant qui attribuerait les circuits et fixerait les tarifs.

Nous pensons que si les compagnies de communication publique se voient confier la direction du réseau, elles fixeront naturellement des tarifs et se serviront du réseau en ne tenant compte que de leurs propres intérêts. Ceux-ci peuvent, cependant, ne pas coïncider avec les intérêts économiques supérieurs du pays.

M. Reid: Que voulez-vous dire par «diriger»? Il est possible, par exemple, pour le

gouvernement de le diriger sans posséder d'actions dans la société qui peut être fondée pour exploiter le réseau.

M. Holt: En théorie, le gouvernement peut en assurer l'orientation, même si les compagnies de communication en sont les propriétaires absolus. En fait, je ne pense pas que le ministère des Transports ait les ressources ni le personnel nécessaires pour en assurer une surveillance efficace actuellement. C'est pourquoi nous pensons que quelqu'un d'autre...

M. Reid: Il ne possède pas la compétence technique?

M. Holt: Il a la compétence technique nécessaire, mais il n'a pas suffisamment de personnel à sa disposition, ni de crédits, pour pouvoir régir un réseau aussi vaste.

M. Reid: Autrement dit, le ministère des Transports est vraiment incapable de remplir tout à fait son rôle dans ce domaine à cause d'un manque de personnel et...

M. Holt: Bien sûr, le ministère des Transports fut pratiquement le premier organisme à mettre au point un moyen technologique d'exploiter les communications par voie de satellite, au Canada. Il a construit et dirigé le premier poste de réception au sol, au Canada, et a fait un travail excellent. C'est sans doute lui qui, avec la société *RCA Victor* et, peut-être, le Conseil de recherches pour la défense, a à son service l'équipe la plus compétente en ce qui concerne les communications par voie de satellite. C'est une équipe peu nombreuse et les installations qu'ils ont construites étaient expérimentales; le projet fut commencé à titre expérimental bien qu'il soit utilisable maintenant. Nous estimons que, au lieu de devoir compter sur une vaste régie des communications par voie de satellite, pourquoi ne pas constituer, dès le début, un organisme dirigé par un groupe indépendant?

• 1120

M. Reid: Ainsi, vous ne vous opposeriez pas, disons, à ce que le gouvernement fédéral offre aux compagnies de communication publique de participer au financement d'un réseau de ce genre et d'en partager la direction avec lui?

M. Holt: Non.

M. Reid: Le gouvernement, par exemple, pourrait se réserver 51 p. 100 des actions, ou moins, s'il y avait lieu, puis permettre aux autres compagnies de solder la différence.

M. Gellman: Oui.

M. Reid: Cela élucide la question.

M. Saltsman: Monsieur le président, j'invoque le règlement et j'aimerais que vous répondiez par un «Oui» au lieu de faire un signe affirmatif de la tête afin que votre réponse figure au compte rendu des délibérations. Je pense qu'il s'agit d'un point important.

M. Gellman: Oui.

Le vice-président: Je pense que la réponse a été «oui».

M. Gellman: Je m'excuse si je n'ai pas parlé suffisamment fort.

M. Reid: Pour en revenir à notre sujet, la Commission des transports du Canada n'a-t-elle pas un certain droit de regard sur l'activité de la Compagnie de Téléphone Bell?

M. Holt: Oui.

M. Reid: Simplement sur le réseau de communication, cependant, non pas sur ses autres activités comme, par exemple, ses rapports avec la société *Northern*.

M. Holt: Nous ne sommes pas accompagnés d'un conseiller juridique et nous ne prétendons pas comprendre toutes les ramifications du règlement en vigueur actuellement.

M. Reid: Nous non plus.

M. Holt: Si je comprends bien, les rapports entre la Compagnie de téléphone Bell et la société *Northern Electric* sont soumis à bien peu de surveillance, je pense que quelqu'un en a témoigné devant le Comité, si bien que la société *Northern Electric* vend du matériel à la Compagnie de téléphone Bell à un prix inférieur à celui qui est demandé à ses autres clients.

Cela semblerait indiquer que le ministère des Transports n'a aucun droit de regard sur le prix du matériel vendu par une compagnie à l'autre ni sur les autres rapports que les compagnies ont entre elles.

M. Reid: La Commission des transports a droit de regard sur certains tarifs fixés par la Compagnie Bell. Il s'agit presque exclusivement des tarifs des services téléphoniques, si ma mémoire m'est fidèle. Savez-vous si la Commission a également droit de regard sur le service de télécommunication de la société Bell?

M. Holt: Je pense que oui.

M. Reid: Actuellement, la Commission des transports du Canada limite les profits de la Bell à 6.5 p. 100, je crois, de son capital investi. Ne pensez-vous pas que si la Compagnie Bell essaie de faire adopter l'article 8 qui lui donnerait le pouvoir de placer des capitaux à volonté, c'est pour être à même de contourner les limites de profit qui lui sont fixées par la Commission?

M. Holt: En toute sincérité, je ne puis répondre à cette question. Je ne le sais vraiment pas. Je pense pouvoir dire que notre principale opposition à l'article 8 est qu'il n'existe aucun mécanisme, actuellement, qui permette aux autres compagnies de faire concurrence à la Compagnie Bell dans son

champ d'activité particulier. Par conséquent, pourquoi devrait-on permettre à la Compagnie Bell de faire concurrence aux autres compagnies dans leur domaine d'activité?

Je pense qu'il doit exister une réciprocité, que tout changement ou toute décision qui permettrait à la société Bell d'investir dans d'autres industries, devrait s'accompagner d'une libéralisation des méthodes de cette société en ce qui concerne l'emploi de matériel autre que le sien propre.

M. Reid: Oui. Vous voyez l'article 8 comme un instrument qui lui permettrait d'accaparer le marché, tandis que la Compagnie Bell le considère comme un moyen de diversifier ses placements.

M. Gellman: Comme nous l'avons dit plutôt en réponse à une autre question, nous n'avons pas couvert toutes les répercussions de cet article. Il se peut fort bien qu'il y ait trois ou quatre questions d'ordre différent auxquelles il faudrait trouver une réponse, en ce qui a trait à l'article 8.

Nous en avons simplement mis un aspect en lumière, rien qu'un, c'est que sous sa forme actuelle l'article peut être pernicieux. Comme M. Bell l'a dit, l'article ne devrait peut-être pas être supprimé mais modifié.

M. Reid: Oui, c'est également ma façon de voir. Votre sixième recommandation propose la création d'une commission indépendante. Cette commission assumerait-elle certaines des fonctions de la Commission des transports du Canada ainsi que certaines attributions du ministère des Transports?

M. Holt: Peut-être puis-je expliquer cette recommandation. La seule fonction de cette commission serait d'enquêter en vue de pouvoir préciser les normes de tous les aspects des communications, en général. Je ne vois pas pourquoi le mécanisme institué par cette commission pour l'administration du règlement ne pourrait rester de la compétence du ministère des Transports.

M. Reid: Vous seriez d'avis, alors, que la nouvelle Commission des transports du Canada, substituée à l'ancienne Commission, ne pourrait remplir ce rôle?

M. Holt: Cela se pourrait bien. Pour être tout à fait franc, je dois avouer que nous n'avons pas réellement beaucoup songé à cet aspect de la question.

M. Reid: Votre recommandation indique, cependant, que vous n'êtes pas tellement satisfait du rôle régulateur actuel du ministère des Transports ou de la Commission des Transports. Est-ce exact?

M. Holt: Oui.

M. Reid: Certains des cas que vous signalez ici sont d'une lecture assez bouleversante. Ils indiquent que la société Bell a essayé de faire l'une de deux choses, se protéger d'une concurrence à laquelle, techniquement, elle ne pouvait pas faire face ou la possibilité qu'elle ait essayé de retarder l'essor dans les communications canadiennes jusqu'au moment où il lui est commode de fournir ces services.

M. Holt: Oui, nous croyons que c'est effectivement le cas. Toute cette question d'utiliser par la société Bell sur son réseau de l'équipement qui n'est pas fabriqué par cette société est une question assez complexe au point de vue technique.

Nous croyons que les compagnies de téléphone au Canada, ainsi qu'aux États-Unis, ont utilisé cet aspect technique pour embrouiller la question. Elles soutiennent que si on rattache un dispositif de fabrication étrangère au réseau, il endommagera le réseau de quelque façon ou alors ne fonctionnera pas bien.

En réalité, le réseau téléphonique, comme je l'ai mentionné dans le mémoire, n'est pas beaucoup plus complexe que le réseau de distribution de l'électricité. Tout ce qui est requis c'est un ensemble de normes simples.

En Amérique du Nord, il existe un ensemble de normes établies par l'*Electronic Industries Association of Canada*, mais auxquelles ne se conforment pas strictement tous les fabricants d'équipement. Toutefois, ces normes fournissent une espèce de critère *de facto* et, de façon générale, les fabricants produisent leur équipement selon ces normes.

Il y a plusieurs années, aux États-Unis, des compagnies indépendantes ont obtenu de l'organisme *FCC* qu'elle oblige la société AT & T à permettre à des abonnés qui utilisaient, non pas un téléphone à commutation ou automatique, comme vous avez dans votre maison, mais un circuit privé loué, d'y rattacher un dispositif de fabrication étrangère, qui n'était pas fabriqué par la société Bell.

Je ne suis pas certain quels sont les règlements actuels au Canada, mais cela n'est pas possible en pratique. Il y a des gens qui ont des circuits auxquels sont rattachés de l'équipement qui n'est pas de la société Bell. Je crois que si nous retournons en arrière et si nous étudions chaque cas, nous découvrirons qu'ils ont tous exigé beaucoup de démarches et entraîné beaucoup de difficultés avec la société Bell avant que la compagnie ne donne son autorisation. Nous croyons qu'il doit être au moins possible d'utiliser un réseau qui n'est pas des sociétés *Western Electric* ou Bell . . .

M. Reid: Présentement, cela est presque un privilège, ce n'est pas un droit.

M. Holt: Exactement.

M. Reid: J'ai une question additionnelle à poser au sujet des renseignements que vous venez justement de me donner. Votre recom-

mandation limiterait-elle la société Bell au rôle de fournir des services publics, l'obligerait-elle à faire concurrence à l'industrie des programmoïdes et des mécanoïdes et l'empêcherait-elle de dicter des marchés en bloc comme elle le fait présentement?

M. Holt: Oui.

M. Reid: Cela aurait des effets restrictifs sur l'expansion de la société Bell en tant que structure corporative, n'est-ce pas?

M. Holt: Je crois que cela serait possible au début, mais nous sommes d'avis qu'à la longue cela produirait l'effet contraire. Tout d'abord, cela introduirait plus de concurrence; en second lieu, une telle mesure faciliterait l'installation de réseaux de communications modernes, d'ailleurs, plus simples. De fait, le degré d'utilisation de ces installations augmenterait et tout le monde en bénéficierait, y compris la société Bell Canada.

M. Reid: Alors, où est l'avantage de la mise en adjudication de ces réseaux intégrés et de leur séparation en parties distinctes? Est-ce en fournissant les services de transmission des données? Est-ce en fournissant les programmoïdes et les mécanoïdes ou un marché global?

M. Holt: En fournissant un marché global, en obtenant la troisième partie, habituellement les récepteurs qu'il n'aurait pas normalement.

M. Reid: Et la société Bell est la seule compagnie qui peut fournir ce service?

M. Holt: Oui.

M. Reid: Par conséquent, cela lui donne une capacité de concurrence beaucoup plus grande qu'une compagnie qui n'a qu'un débouché?

M. Holt: Oui, bien, cela n'améliore pas vraiment sa situation. Cela ne fait que défavoriser les autres compétiteurs.

M. Reid: Oui. Donc vous recommandez que la société Bell ou toute autre compagnie, lorsque ces marchés globaux seront mis en adjudication, isole les différents éléments qui peuvent alors faire l'objet de soumissions de la part de n'importe qui voulant faire concurrence à ce niveau?

M. Holt: Précisément. Oui.

M. Reid: Mais n'est-ce pas là un avantage compétitif légitime auquel une compagnie de l'importance, disons, de Bell ou Télécommunications NC-PC peut légitimement s'attendre par suite de ces innovations?

M. Holt: Je ne le crois pas. Je crois que le fait que la partie de cette entreprise constituée par le transport des grandes communications fasse l'objet de règlementation, et ces compagnies s'occupent des grandes communications, et que personne d'autre ne soit autorisée de faire concurrence dans ce domaine les oblige à diviser les prix. Si tout le monde pouvait faire concurrence dans chacun de ces trois domaines, sans restrictions aucunes, alors nous n'y verrions aucune objection.

M. Reid: Oui, je crois que cela est exact. Monsieur le Président, je crois que je vais maintenant céder la parole, mais j'aimerais pouvoir la reprendre lors de la deuxième tournée de questions.

M. Rock: Monsieur Gellman, vous faites partie d'une compagnie d'ingénieurs constitué à titre d'ingénieurs-conseils. Quelle est la composition financière de votre compagnie?

M. Gellman: Je ne suis pas certain de comprendre la question, monsieur.

M. Rock: Une corporation mentionne habituellement la situation financière de son organisation...

M. Gellman: Ah!

M. Rock: ...le montant investi dans la production. Sans rien savoir des ingénieurs-conseils, quel est votre investissement de capital?

M. Gellman: Si je puis essayer de répondre à cette question, peut-être je ne serai pas...

M. Rock: Peut-être ma deuxième question serait-elle plus appropriée.

M. Gellman: Non, laissez-moi essayer, s'il vous plaît.

Notre compagnie ne fournit que le temps et le talent de ses employés. A ce titre, le seul investissement de capital qui doit être fait par une compagnie comme la nôtre est le capital requis pour louer des bureaux, acheter des machines à écrire et du mobilier et pour établir suffisamment de crédit à la banque pour nous permettre de payer nos employés alors que nous attendons que nos clients nous paient. De fait, une compagnie comme la nôtre dépend plus du talent que du capital. Aussi, je ne crois pas que la question soit trop pertinente.

Comme je l'ai mentionné plus tôt, nous sommes cinq propriétaires et nous avons investi... en toute franchise, je ne sais pas exactement combien nous y avons investi au cours des années, mais nous dépendons fondamentalement du revenu provenant de nos honoraires pour payer les salaires. Nous avons un régime de participation aux bénéfices qui permet à tous nos employés, y compris les secrétaires, d'être des associés et l'investissement de capital ne nous est pas vraiment important.

M. Rock: Monsieur Gellman, quelle responsabilité financière avez-vous de garantir le travail et les services lorsque vous êtes sous contrat?

M. Gellman: Notre responsabilité financière comprend différentes facettes. Tout d'abord, si cela devait arriver, ce qui ne s'est jamais produit, qu'un client ne soit pas satisfait des résultats d'une expertise que nous aurions effectuée, il n'aurait pas à payer. Nous en assumerions la responsabilité financière.

Lorsque nous agissons à titre de gérant de système pour un client et que ce dernier est à faire installer un système très complexe qui pourrait valoir plusieurs millions de dollars, nous assumons aussi dans ce cas la responsabilité. Toutefois les pertes qui pourraient survenir par suite de retards de la part de ces fournisseurs, en général, ne sont pas notre responsabilité directe. Nous sommes habituellement engagés comme conseillers dans le but de fournir un service et on ne nous demande pas alors d'assumer l'entière responsabilité.

M. Rock: Bien, supposons que vous soyez engagés pour élaborer et développer un système de communications quelconque et que ce système ne fonctionne pas de la façon prévue, de la façon dont vous aviez garanti qu'il fonctionnerait, et que votre client vous traduise devant les tribunaux, quelle est alors votre responsabilité?

M. Gellman: Si nous nous étions engagés à garantir la complète efficacité du système une fois l'installation faite, nous serions entièrement responsables.

M. Rock: Oui, mais au point de vue financier, quelle est votre position? Quelle garantie avez-vous? Est-ce un cautionnement ou est-ce un...

M. Gellman: Nous n'avons jamais eu un contrat de ce genre avec aucun client durant toutes les années que nous avons été en affaires parce que nous sommes moins des ingénieurs-conseils que des experts-conseils en gestion. Nos clients ne nous engagent pas de façon générale comme gérant de système et même lorsque nous agissons à ce titre, le client ne nous demande pas d'assumer la responsabilité financière mais simplement de lui dispenser nos services techniques parce que, après tout, nous ne fournissons pas les éléments du système. Nous possédons uniquement le savoir-faire technique.

M. Rock: Oui, mais avec ce savoir-faire technique, vous recommandez certains systèmes.

M. Gellman: C'est exact.

M. Rock: Vous devriez donc indirectement assumer la responsabilité de ce système car vous le recommandez à un client qui n'y connaît rien.

M. Gellman: Oui.

M. Rock: Ils achètent en se fondant sur votre recommandation.

M. Gellman: Oui.

M. Rock: J'ai une raison pour dire cela. J'étais membre d'un conseil municipal et nous avons, à une occasion, engagé des ingénieurs-conseils au sujet d'un incinérateur. Ces gens ont recommandé à la municipalité un incinérateur qui ne devait pas polluer l'atmosphère, qui ne devait pas fumer et qui, naturellement, une fois installé, fuma et pollua l'atmosphère et nous avons dû le fermer au bout de cinq ans. La compagnie n'existait plus à ce moment et personne n'était responsable. C'est pourquoi j'aimerais savoir quelle est votre situation en ce qui a trait à cette responsabilité.

M. Gellman: Nous possédons une assurance qui prévoit de tels cas. Nous avons une police d'assurance semblable à celle détenue par un bureau de comptables agréés.

M. Rock: Ainsi, vous ne vous faites donc pas confiance, sinon vous ne seriez pas constitués en corporation; vous ne seriez que des associés.

Le vice-président: Je crois que c'est aller pas mal loin, monsieur Rock.

M. Rock: Oui, je sais, mais, monsieur le président, ceci est important.

M. Émard: Ce n'est pas un expert-conseil que vous avez engagé.

M. Rock: Non, je sais cela, mais par suite de l'expérience que j'ai eue par le passé, j'ai plus confiance dans des ingénieurs, monsieur le président, lorsqu'ils sont associés et non pas constitués en corporation, pour la protection de leur propre...

Le vice-président: Je dois vous demander de vous en tenir le plus possible au mémoire, monsieur Rock.

M. Cantelon: Monsieur le président, je crois qu'il nous est tous parfaitement clair que ces gens vendent un service comme le font les membres des autres professions libérales et à ce titre, si ce service n'est pas satisfaisant, leur réputation est atteinte. Par conséquent, sans cette réputation ils ne peuvent faire affaires. Aussi, je ne vois pas du tout où monsieur Rock veut en venir avec ces questions.

M. Rock: Je ne censure aucunement; je ne fais que parler d'après l'expérience que j'ai eue auparavant et je désire simplement connaître les raisons pour lesquelles vous êtes constitués en corporation au lieu d'être associés.

M. Gellman: La raison pour laquelle nous sommes constitués en corporation au lieu d'être associés est simple. Lorsque nous nous sommes fusionnés avec *DCF Systems*, cette dernière était une compagnie constituée qui essayait d'entrer dans d'autres domaines.

Lorsque nous avons repris possession des actions, franchement cela ne valait pas la peine de changer la raison sociale et les statuts. J'aimerais vous dire, si vous le voulez bien et si vous avez un exemplaire de notre brochure, que nous vous saurions gré de bien vouloir communiquer avec n'importe quel de nos clients et leur demander leur impression sur votre entreprise.

M. Rock: Non, je ne crois pas que cela soit réellement nécessaire.

A la page 21 de votre mémoire, vous dites que la société Bell Canada n'a pas présentement une compétence impressionnante dans le domaine des communications par satellite, pas plus d'ailleurs que sa filiale, la société *Northern Electric*. Comment arrivez-vous à cette évaluation de la compétence des sociétés Bell et *Northern Electric*.

M. Gellman: Nous avons eu le privilège d'être conseillers techniques du ministère des Transports lorsque ce ministère à fait construire la station terrestre de Mill Village (Nouvelle-Écosse). A ce titre, nous avons contrôlé les diverses activités et nous en sommes venus à juger de la compétence des différentes compagnies intéressées. C'est sur quoi se base notre déclaration.

M. Rock: Alors cette faculté à évaluer la compétence technique d'une compagnie vous est importante. Je dirais qu'elle vous est importante. Aussi à cause du produit que vous vendez: vos services à titre d'experts-conseils.

M. Gellman: C'est exact.

M. Rock: De plus, dans votre mémoire, vous donnez une haute cote à des organisations telles que l'ARC, le CNR, la CTC, le ministère des Transports et le CRD, Conseil de recherches pour la défense. Maintenant, le ministère des Transports a adjugé, en novembre 1966, un contrat à la société *Northern Electric* pour une étude des communications par satellite. Est-ce qu'à ce moment le ministère était mal renseigné?

M. Gellman: Non.

M. Holt: La société *Northern Electric* n'a-t-elle pas soutraité une partie importante de ce contrat à l'entreprise *Hughes Aircraft* aux États-Unis?

M. Rock: Non. Je crois que cela était convenu d'avance, ou quelque chose de ce genre. J'y arriverai, monsieur Holt. Le secrétaire parlementaire du ministre des Transports, monsieur Byrne, dans une réponse à la question n° 2757 posée en Chambre par monsieur Coates le 14 mars 1967, a mentionné le travail antérieur fait par la société *Northern Electric* et, en particulier, ce contrat adjugé par le service de télécommunications du Conseil de recherches pour une station de satellite au sol, érigée à titre expérimental. Alors, croyez-vous que le Conseil de recherches pour la défense était lui aussi mal renseigné?

M. Gellman: Nous croyons que si on devait classer les organisations selon la quantité et la qualité de leur expérience, la société *Northern Electric* serait à la fin de la liste. Nous ne suggérons pas que ces organismes ont été mal renseignés. Rien ne nous permet de connaître les motifs pour lesquels ces contrats ont été adjugés. Il est concevable que ce soit dans l'intérêt national de donner à la société *Northern Electric* l'occasion d'acquérir plus d'expérience et nous ne contestons pas cette formule. Nous disons tout simplement que jusqu'à présent, l'expérience relative de la société *Northern Electric* ne se compare pas favorablement à celle des autres compagnies.

M. Rock: Je pourrais vous lire des extraits de la réponse qui a été donnée à cette question.

M. Reid: Donnez-nous en la date.

M. Rock: La date de la question?

M. Reid: Oui, et la réponse?

M. Rock: La question a été posée le 10 avril 1967, à la page 1718 des Procès-verbaux, le numéro de la question était 2757, posée par monsieur Coates, et la réponse a été donnée le 1er novembre 1966. Toutefois vous trouverez le texte de cette réponse dans la pièce 130. Je ne crois pas qu'on l'ait alors lue dans la Chambre. Je crois que c'est une des réponses qui sont simplement déposées.

A la page 21, vous dites que les véritables avantages des communications par satellite ne seront pas transmis aux usagers avant que les installations actuelles aient été totalement amorties, et même si elles le sont alors. Je ne comprend pas très bien, si le taux de profit de la société Bell est limité à 6.6 p. 100 sur le capital investi, comment empêcher que les avantages tirés des satellites ne soient transmis aux usagers du téléphone. La compagnie est tenue à un profit de 6.6 p. 100 sur son investissement global.

M. Gellman: Comme monsieur Reid l'a mentionné plus tôt dans une de ces questions, à laquelle nous avons répondu de façon affirmative, il nous semble logique que sans l'action de forces concurrentielles une organisation soit intéressée à continuer d'utiliser ses installations existantes aussi longtemps que possible plutôt que d'en introduire de nouvelles.

M. Rock: Vous dites alors que la société Bell ne se tient pas à jour.

M. Gellman: C'est exact.

M. Rock: On peut difficilement être d'accord avec vous à ce sujet.

M. Gellman: Êtes-vous capable d'obtenir . . .

M. Rock: Vous pérégrinez à bien des endroits de la mappemonde, et je crois que nous devançons la plupart des pays du monde; alors, que pourrions-nous obtenir de plus?

M. Gellman: Pourriez-vous me procurer un téléphone à boutons-poussoirs dans mon bureau de Toronto?

M. Rock: Vous voyez? D'autres mémoires se plaignent que la société Bell force les gens à accepter de nouveaux services et des idées neuves. Mais vous, c'est le contraire.

M. Gellman: Notre mémoire soutient simplement que plus l'industrie des communications progressera, mieux en sera-t-il pour le Canada.

M. Rock: C'est vrai, mais à titre de technicien, vous savez fort bien que nous ne pourrions pas faire volte-face demain et dire: «Très bien, nous allons vous le donner sans changer les autres services du réseau des communications.» Est-ce juste?

M. Gellman: Le retard est inévitable. Nous disons qu'il est plus long qu'il ne le devrait.

M. Rock: Oui, mais la société de Téléphone Bell, vous en conviendrez, est une entreprise de grande envergure. Ses services parcourent l'Ontario et le Québec, et elle ne peut, du jour au lendemain, changer tout le réseau et installer des appareils à boutons-poussoirs. Elle le fait à certains endroits, mais je ne crois pas que vous puissiez vous attendre à ce qu'elle entreprenne un changement radical et immédiat partout en Ontario et au Québec et y installe partout des boutons-poussoirs. Ce que je veux dire, c'est que je ne crois pas que ce soit juste de vous plaindre, si vous l'exigez immédiatement, de ne pas l'obtenir. C'est normal. Si j'exige qu'on m'installe des boutons-poussoirs dans mon bureau, je n'obtiendrai rien non plus. Je ne crois pas que l'exemple soit bien choisi.

M. Gellman: Non. J'avoue que ce n'est pas un exemple qui fait poids.

M. Rock: Ni un exemple juste.

M. Gellman: Mais les exemples que donne notre mémoire citent des cas qui, d'après moi, auraient pu être mieux traités en présence de forces concurrentielles.

M. Rock: A la page quatre, vous mentionnez le National-Canadien et le Pacifique-Canadien, et leur réseau de circuits toutes ondes. J'ai l'impression, à la lecture de votre mémoire, qu'ils sont passablement progressistes en matière de communications.

M. Holt: Dans ce domaine-là, oui.

M. Rock: Oui. Quelle importance ont-ils dans ce champ d'activité?

M. Holt: Ce n'est pas vraiment un champ d'activité. Ce n'est simplement qu'un aspect de la transmission de l'information: la mise sur pied d'un service à commentation à grande vitesse, opposé aux services privés à grande vitesse. Je crois que, dans ce domaine, ils ont fait les investissements voulus et ont damé le pion de façon radicale à la société de téléphone, et il ne faudrait pas leur mettre les bâtons dans les roues dans leur tentative de faire profiter leur investissement. Dans d'autres secteurs, le National-Canadien et le Pacifique-Canadien connaissent des lacunes comparables à celle de la société Bell du Canada. Je crois que nous mentionnons au premier paragraphe que nous avons des difficultés avec tous les réseaux publics, pas uniquement avec la société Bell du Canada, mais parce que le présent projet de loi ne traite que de la société Bell, nos commentaires ne se rapportent qu'à ladite société.

M. Rock: Quel est le système en vigueur au National-Canadien et au Pacifique-Canadien? Emploie-t-on des «télex» ou des téléscripteurs?

M. Holt: Quel genre d'aides?

M. Rock: Non, non. Plutôt quel genre de réseau de communication?

M. Gellman: Eh bien, des installations de réseaux?

M. Holt: Ils peuvent offrir des circuits phoniques privés, des installations de téléscripteurs à commutations et privés ou des bélinographes et des installations à commutation de transmission des données.

M. Rock: Avez-vous mentionné ces circuits à quelqu'un?

M. Holt: A quelqu'un?

M. Rock: A quiconque désire la location d'un circuit? Ils font cela également, à l'instar de la société Bell.

M. Holt: Oui.

M. Rock: Possèdent-ils également un réseau de micro-ondes?

M. Holt: Oui.

M. Rock: Fournissent-ils aussi les services d'un réseau de télévision?

M. Holt: Je ne crois pas qu'ils aient conclu de contrat. Cela se peut toutefois. Leur réseau de micro-ondes leur en offre la possibilité, mais je crois que la société Bell a le monopole de la transmission par télévision. Je ne suis pas certain.

M. Rock: Ce que vous dites, en fait, c'est que le National-Canadien et le Pacifique-Canadien offrent une concurrence dynamique, énergique et puissante à la société de Téléphone Bell.

M. Holt: Ils ont réussi, dans un secteur, à surpasser la société de Téléphone Bell, et je ne crois pas que nous devrions établir de restriction à l'égard des usagers qui veulent utiliser ce service.

M. Rock: A la cinquième page, à l'égard du premier cas, vous mentionnez que les offrandes à la Cataline constituaient une mesure temporaire jusqu'à ce que la société Bell du Canada puisse préparer son propre réseau de circuits à commutation à large bande. On ne s'attend pas à ce qu'il soit prêt avant 1968. Diriez-vous que la société Bell veut faire concurrence au National-Canadien et au Pacifique-Canadien?

M. Holt: Oui. Ils le veulent, semble-t-il.

M. Rock: N'est-ce pas normal que de vouloir se tenir à jour? Vous disiez tantôt qu'elle n'était pas à jour, et maintenant vous trouvez à redire parce qu'elle veut se mettre au pas du National-Canadien et du Pacifique-Canadien.

M. Holt: Laissez-moi vous demander si vous croyez que la société Bell aurait offert ce service en 1968 si le National-Canadien et le Pacifique-Canadien ne l'avaient fait en 1966?

M. Rock: C'est normal. C'est la concurrence. Si une entreprise découvre quelque chose de nouveau dans une autre partie du monde, elle demande à ses techniciens d'étudier la chose, d'y travailler et, éventuellement, de s'y engager et de tenter même d'élaborer quelque chose de mieux. C'est normal. La chose vous est peut-être arrivé à certains moments.

M. Holt: Oui, nous l'aimerions. Le point, c'est que si les services et le matériel de communications connaissaient une concurrence plus forte à tous les égards, les progrès se réaliseraient à un rythme plus rapide que maintenant.

M. Rock: Merci.

M. Deachman: M. Gellman, le mémoire est rempli de termes techniques, et je ne crois pas m'y connaître assez en la matière pour m'opposer à bien des choses qui y sont dites. Je crois que cela démontre la nécessité, M. le président, de faire venir témoigner un expert avant la fin des auditions relatives à la société Bell. J'ai quelques questions générales à vous poser en raison de vos connaissances du sujet, M. Gellman, et la première est celle-ci: A votre connaissance, en quoi le Gouvernement fédéral, dans le contexte technique actuel, peut-il surveiller l'évolution des réseaux de communication au Canada et les réglementer dans l'intérêt du public? J'aimerais que vous étayiez votre réponse sur vos connaissances actuelles, par exemple, en vous référant à la réglementation de la Commission fédérale des communications, et que vous établissiez une espèce de comparaison.

M. Gellman: Je me demande, M. le président, si je ne pourrais pas demander à M. Holt de répondre à cela.

Le vice-président: M. Holt?

M. Holt: Je crois que c'est une intéressante question, mais je ne suis pas certain de pouvoir vous donner de réponse satisfaisante.

• 1150

Nous connaissons la plupart des grands organismes du Gouvernement qui ont des charges dans ce secteur. Nos relations avec eux me laisse croire qu'ils ont un personnel compétent et qu'ils ont fait tout en leur pouvoir pour remplir comme il faut leur fonction régulatrice. Par contre, si l'on établit une comparaison avec les États-Unis, où l'on se plaint à maintes occasions qu'il n'y a pas suffisamment de techniciens qui font partie du personnel de la Commission fédérale, que les ressources et le temps disponibles sont insuffisants, et quoi d'autre encore, pour policer l'industrie américaine des communications, si vous comparez l'importance de nos organismes régulateurs, même sans tenir compte du fait que nos deux pays n'ont pas la même taille et que le système de l'un est plus complexe que celui de l'autre, le gouvernement fédéral n'affecte pas des crédits suffisants dans ce domaine. On n'a pas joué ce rôle régulateur autant qu'on aurait pu ou qu'on aurait dû le faire. Ce n'est pas que les ministères intéressés du Gouvernement ont un personnel technique insuffisant, c'est plutôt qu'il manque de lois adaptées aux temps modernes.

Je crois que, de ce côté-là, nous sommes tous d'accord pour dire que la société de Téléphone Bell a raison de demander la modernisation des lois qui régissent son exploitation.

Une autre difficulté vient du fait que le nombre de gens qui ont une compétence technique professionnelle, au sein des organismes du Gouvernement canadien, est sans contredit insuffisant pour qu'ils puissent étudier à fond toutes les complexités et tous les aspects techniques et financiers de toutes les récentes innovations apportées à l'industrie des communications.

Aux États-Unis, la Commission fédérale tient présentement une enquête massive de toute la gamme des communications par ordinateurs, en partant du principe qu'il faut les étudier comme constituant un tout, que vous ne pouvez étudier séparément les communications par satellites, ou les réseaux de micro-ondes, ou la transmission par télévision,

etc., qu'il faut se demander s'il faut réglementer le service des ordinateurs et soupeser la possibilité d'un système de communications intégré. C'est indéniable, les organismes du Gouvernement canadien ne jouissent pas des fonds nécessaires pour diriger une enquête de cette envergure ni pour appliquer de tels règlements.

M. Deachman: Êtes-vous d'avis que, si l'organe régulateur avait possédé, au Canada, un personnel plus compétent, certaines des questions que vous avez soulevées dans les exemples que vous nous avez donnés auraient été résolues par l'organe régulateur, et que vous ne les citeriez pas comme exemples ce matin?

M. Holt: Je crois que certaines d'entre elles l'auraient été quand même; pas toutes, probablement, mais certaines d'entre elles.

M. Deachman: Croyez-vous que les États-Unis aient une avance considérable sur nous, ou que ses normes régulatrices soient plus libérales, quand il s'agit d'accorder des subventions et de prêter main-forte à l'industrie de l'électronique.

M. Holt: Oui, je le crois. J'ai déjà donné comme exemple qu'il est permis d'utiliser les installations n'appartenant pas à la société *AT & T* sur un circuit de téléphone privé.

M. Deachman: Dans le territoire de cette société?

M. Holt: Oui, ce que l'on rencontre à peu près partout aux États-Unis.

Ensuite, si l'affaire du Carterfone et des micro-ondes est adoptée, ce qui semble être le cas, il sera alors possible de brancher, ou d'utiliser, les installations n'appartenant pas à la société *AT & T* en toutes circonstances, du moment qu'on respecte les caractéristiques techniques.

Advenant l'adoption de ces deux règlements, je crois qu'on sera alors là-bas beaucoup plus libéral qu'ici.

M. Deachman: Je vais reposer la même question, mais à l'inverse. Pouvez-vous énumérer les facteurs qui, d'après vous, limitent ou enfreignent la croissance de l'industrie électronique au Canada?

M. Holt: Dans l'entreprise des communications, ou en général?

M. Deachman: En général.

M. Holt: Dans l'entreprise des communications en particulier, le simple fait que la plupart des services et du matériel soient fournis, dans notre pays, par une seule société, ou par ses filiales manufacturières, ou par une autre entreprise qui est une filiale des chemins de fer, laissant peu de chances aux autres maisons canadiennes de fournir des équipements, sauf dans quelques domaines très précis, enraye de façon certaine la croissance des entreprises manufacturières d'appareils électroniques au pays.

L'industrie électronique en général fait face, à toutes fins pratiques, au même problème que toute entreprise manufacturière secondaire, celui de disposer d'un marché restreint comparé aux États-Unis où des sociétés importantes et bien établies y font concurrence.

Dans d'autres secteurs, les entreprises canadiennes ont réussi à mettre à point des produits qui peuvent se vendent sur les marchés internationaux, même si elles ne disposent que d'un marché national réduit. Dans le domaine des communications électroniques, en particulier, je crois qu'on pourrait assister aux mêmes progrès si le marché national avait la chance de se développer. Au point où en sont les choses, le marché national des installations de communications est nul, sauf dans quelques rares régions.

M. Deachman: Vous avez dit que vous trouviez encombrant de traiter avec la société Bell dans certaines affaires, et que vous étiez gênés par différentes restrictions, bien que ce ne soit peut-être pas là vos mots exacts. En est-il de même de vos relations avec les chemins de fer à l'égard de certains problèmes de communications?

M. Holt: Si je me fie aux cas où nous avons eu affaires aux deux, je dirais que dans la moitié des cas les sociétés de chemins de fer nous rendaient la vie plus facile, et dans l'autre moitié, c'était à peu près du pareil au même. Tout dépendait des régions où nous faisions enquête.

Dans les régions où les chemins de fer sont le plus fort, les téléimprimeurs conventionnels et les circuits phoniques privés, leurs taux et leurs services ressemblent de très près à ceux de la société Bell, et c'est à peu près la même chose que de faire affaires avec l'un ou l'autre. Dans certaines des nouvelles régions, on avait hâte de mettre un marché sur pied, ce qui facilitait de beaucoup les pourparlers.

M. Deachman: En d'autres termes, dans les régions où le réseau Bell et les réseaux des entreprises ferroviaires se font concurrence, il était plus facile de traiter avec l'un et l'autre, mais plus difficile là où s'exerce un certain monopole.

M. Holt: Je ne dirais pas «un certain monopole». Je songeais à une nouvelle région ou à une région avancée. On n'a pas grand choix dans les régions où les communications conventionnelles sont bien établies. Dans les régions plus nouvelles, il a été plus facile,

une fois sur deux, de traiter avec les chemins de fer. Je pensais en particulier au service à commutation rapide.

M. Deachman: C'était là toutes mes questions.

Le vice-président: M. Reid, c'est de nouveau votre tour.

M. Reid: J'aimerais poser une ou deux questions sur le premier exemple que vous nous avez donné au sujet des prix discriminatoires. A la page 5, au premier paragraphe, vous exposez la différence entre le coût d'un circuit privé, loué et de celui donné par les Télécommunications du National-Canadien et du Pacifique-Canadien. En fait, la société Bell essayait de percer dans ce nouveau champ d'activité en se servant de bénéfices réalisés dans d'autres services, les taxiphones en particulier?

M. Holt: Oui.

M. Reid: Elle s'y prenait ainsi parce qu'elle n'a pas la compétence technique, ou peut-être est-ce trop fort, parce qu'elle n'en a pas les moyens présentement au Canada.

M. Holt: Oui.

M. Reid: Dans le deuxième cas, vous avez dit qu'elle s'y est engagée sans même avoir les moyens de calculer ce qu'en seraient les frais.

M. Holt: Oui.

M. Reid: Le dernier cas d'établissement de prix discriminatoires, c'est que vous avez découvert que les ingénieurs de la société Bell n'ont pu corriger des erreurs qu'ils avaient faites dans les deux ordinateurs que vous aviez achetés.

M. Holt: Oui, nous avons eu beaucoup de difficulté à trouver quelqu'un pour nous dépanner. Ce qui arrive, c'est que les données sont transmises au moyen d'un fil à un dispositif qui reçoit l'information de l'ordinateur et la transmet à une ligne de communication, et vice versa. Le mécanisme des données doit être réglé pour les recevoir ou les émettre. Dans le cas en question, les deux mécanismes avaient été réglés pour émettre les données, de sorte qu'il n'y avait pas de liaison entre eux. Il fallait donc refaire le circuit de l'un d'eux, afin qu'il puisse recevoir. Et l'on ne pouvait trouver personne qui ...

M. Reid: Est-ce qu'ils avaient été commandés?

M. Holt: Non, ils avaient été commandés comme il faut.

M. Reid: Et c'est par erreur qu'ils ont été reçus ainsi.

M. Holt: C'est ça. Néanmoins, parce qu'il fallait respecter une échéance urgente de la programmation, et bien que nous ne soyons pas des ingénieurs en mécanoïde, nous avons entrepris de changer les fils nous-mêmes et avons réussi.

M. Reid: Savez-vous pourquoi l'équipement a suivi ce détournement?

M. Holt: Je suppose que c'était pour bien indiquer qu'il avait été fabriqué par une filiale de la société Bell du Canada, l'entreprise *Northern Electric*, et qu'il venait de là.

• 1200

M. Reid: A vos yeux, est-ce que ces cinq cas, et en particulier les trois dont nous venons de parler, démontrent qu'il y a un effort prémédité pour bloquer la concurrence?

M. Holt: Nous le croyons, dans ce domaine.

M. Reid: Croyez-vous que la société Bell pourrait être poursuivie selon la législation actuelle sur les pratiques restrictives, ou si c'est une question qui relèverait du nouveau ministère des Affaires du consommateur du gouvernement fédéral?

M. Holt: M. Gellman, peut-être aimeriez-vous répondre à cette question?

M. Gellman: Je ne crois pas que nous soyons en mesure de répondre à cela. Nous sommes des conseillers techniques, non des conseillers juridiques. Si je le peux, M. le président, je préférerais m'abstenir de commentaires.

M. Reid: Oui, et je vous comprends, mais ce que je voulais dire, c'est que c'est ce genre de comportement qui devrait être étudié par le nouveau ministère. Je voulais savoir si, d'après vous, il y a preuve suffisante pour présenter la cause devant les tribunaux.

M. Gellman: Eh bien, pour ce qui est des preuves, les cas que nous citons n'ont pas été inventés. Il nous serait possible de prouver qu'ils ont été tirés de la réalité. Nous n'avons aucune opinion du côté des poursuites.

M. Reid: Si le nouveau ministère intentait des poursuites à la société Bell, seriez-vous prêt à témoigner?

M. Gellman: Nous nous sommes posé la question avant de présenter notre mémoire. Bien que nous constituions une étude de conseillers assez importante, nous ne comptons pas parmi les plus importantes. Nous hésitons naturellement à dépenser notre temps et nos énergies sur des problèmes de ce genre. Il serait peut-être même juste que le Comité se demande pourquoi, en définitive, nous sommes ici. Le mémoire a nécessité du temps et des efforts, de même que notre déplacement à

Ottawa pour vous le présenter. Au risque de répéter des clichés, je dirais que, en tant que membres de la communauté commerciale et en tant que citoyens dont les connaissances peuvent être utiles au Comité, nous croyions que c'était là notre devoir.

Toutefois, si le Comité, ou quelqu'un d'autre, nous demandait d'y consacrer plus de temps et plus d'effort, ou si nous devions nous retrouver au centre d'une controverse quelconque qui nous demanderait bien du temps et bien des efforts, je crois qu'il nous faudrait nous demander attentivement quel montant d'argent nous serions disposés à consacrer encore à ce sujet.

M. Reid: Je demandais si, advenant que le nouveau Ministère devait faire enquête à ce sujet ou traîner l'affaire devant les tribunaux, vous accepteriez de comparaître comme témoins ou d'être appelés à témoigner?

M. Gellman: Je suppose que nous n'aurions pas le choix, si on nous le demandait, n'est-ce pas?

Le vice-président: Monsieur Cantelon a la parole.

M. Cantelon: Monsieur Reid a demandé à peu près les questions que je voulais poser. Je me demandais pourquoi on avait demandé à ces messieurs de venir témoigner. J'ai cru qu'ils pourraient nous donner une réponse, et c'est ce qu'ils ont fait. Je voulais également savoir quelle était la valeur de ces cas. Ils se croient bien documentés et prêts, au besoin, à prouver que cela est vrai. On a donc répondu à mes questions.

Le vice-président: Monsieur Lind a la parole.

M. Lind: Monsieur Gellman, à la page 20, en parlant du système par satellite, vous avez donné comme exemple qu'il ne coûte pas plus cher d'envoyer un message par satellite de Vancouver à Montréal qu'il n'en coûterait de Toronto à Montréal.

M. Gellman: Oui.

M. Lind: Je veux savoir si nous sommes à la veille de toute une révolution dans le domaine des communications du fait que nous aurons bientôt le système par satellites en plus du système par lignes.

M. Gellman: Oui, je le crois. A mon avis le nombre de stations terrestres que l'on est en train d'installer dans le monde semblerait indiquer qu'il s'agit ici d'un développement très important. Aussi, bien qu'il soit risqué de faire des prédictions ou des conjectures en ce sens qu'il existe toujours une marge d'erreur, je crois qu'ici on peut prévoir que cela se produira.

M. Lind: Étant donné que nous semblons avoir les deux, du moins en Ontario et au Québec, nous avons le système Bell et le système CN/CP, serait-il bon de mentionner que ceci ne devrait pas être monopolisé par l'un des deux systèmes? Le gouvernement canadien et ces divers systèmes ne devraient-ils pas mettre en commun leurs efforts?

M. Gellman: Oui, nous sommes de cet avis. Nous croyons que la régie et peut-être même le fonctionnement de ce système sera meilleur s'il dépend du gouvernement canadien et du peuple canadien.

M. Lind: Avez-vous des recommandations à exprimer sur la façon de faire cela?

M. Gellman: Je préfère ne rien dire parce que nous n'avons réellement pas étudié un mécanisme en particulier. D'autre part, on voit tout de suite que les États-Unis pourraient servir d'exemple avec leur méthode selon laquelle le gouvernement et l'industrie créent de tels sytèmes comme associés égaux.

M. Lind: Combien aux États-Unis—d'autres systèmes—partagent avec le gouvernement? Pourriez-vous nous en donner une idée?

M. Gellman: Mike, êtes-vous au courant?

M. Holt: Tous les sytèmes à ondes porteuses ordinaires possèdent des actions dans COMSAT. L'AT & T est le plus gros actionnaire mais l'ITT, RCA, Western Union, etc., tous possèdent des actions.

M. Lind: Merci beaucoup.

[*Français*]

M. Émard: Monsieur le président, à la page 2 du mémoire de la compagnie DCF Systems Limited, on dit ceci:

[*Traduction*]

> Il a été démontré que la Compagnie de Téléphone Bell du Canada n'a pas acquis suffisamment de compétence technique dans le domaine des systèmes de communication orientés vers les ordinateurs ou en ce qui concerne les autres systèmes avancés.

[*Français*]

J'attire votre attention sur le mot «demonstrated». Je ne me rappelle pas que cette démonstration ait été faite. J'aimerais savoir quand elle a été faite, par qui et où?

[*Traduction*]

M. Gellman: Il est peut-être regrettable que l'expression «Il a été démontré» paraisse à la deuxième page alors que la démonstration donnée dans le mémoire vient après la deuxième page. Nous parlons de cas spécifiques quand nous disons qu'il y a moins de compétence technique comparativement aux autres entités concurrentielles.

[*Français*]

M. Émard: Si je me réfère à votre mémoire, vous décrivez six cas différents où vous vous plaignez des agissements de la Compagnie de Téléphone Bell du Canada.

La compagnie DCF Systems Limited a-t-elle agi à titre de conseiller dans tous les cas que vous avez signalés?

[*Traduction*]

M. Gellman: Non monsieur, il n'en est pas ainsi. Je crois qu'on nous a consultés dans le cas de deux des six, mais non pas pour les autres.

[*Français*]

M. Émard: Est-ce que je pourrais les connaître?

[*Traduction*]

M. Gellman: Comme nous l'avons mentionné dans le mémoire, nous n'avons pas indiqué le nom des compagnies en question. Étant donné que nous étions prêts à appuyer nos déclarations par des documents, je demanderais au Président de m'aider car je ne suis pas au courant des habitudes de votre Comité. J'hésite évidemment à mentionner ces noms à moins que...

[*Français*]

M. Émard: Je pense que vous avez mal compris. Je n'ai pas demandé que l'on révèle le nom des compagnies qui font l'objet de ces cas. Je voudrais savoir, à propos de ces cas, quand à titre de conseiller, de conseiller technique.

Je sais que vous avez agi à propos du cas n° 4, qui met en cause le gouvernement, vous dites que vous avez agi à titre de conseiller. Vous avez agi à ce titre dans deux cas. J'aimerais connaître l'autre cas où vous avez agi à titre de conseiller.

Je ne veux pas connaître le nom des intéressés.

[*Traduction*]

M. Gellman: Je crois que c'est le cas n° 5. Est-ce exact, Mike? Le cas n° 5 est l'un d'eux. Non, une minute...pas celui-là. Celui où nous avons fait les raccords...le cas n° 6 était l'un de nos clients. Y en a-t-il d'autres?

M. Holt: Le cas n° 1.

M. Gellman: Et le cas n° 1...Voilà. C'était ces deux-là.

[*Français*]

M. Émard: Pourriez-vous nous dire comment vous avez obtenu ces renseignements? S'agit-il de renseignements confidentiels? J'aimerais savoir si vous possédez réellement des faits.

[*Traduction*]

M. Gellman: Il est normal pour des personnes comme nous qui avons affaire à l'industrie des ordinateurs de connaître beaucoup de gens dans les services de consultation et dans les industries de communication connexes. Il est aussi normal pour les personnes qui participent à l'industrie de se rencontrer et de converser. Nous avons obtenu ces renseignements et, comme nous l'avons mentionné dans notre mémoire au Comité, nous sommes bien préparés à prouver ce que nous disons. Nous n'avons inclus ici ni les noms ni les documents, surtout parce que nous avons cru que cela ne serait pas sage. Mais nous ne ferions pas de déclarations semblables sans avoir toutes les preuves requises.

[*Français*]

M. Émard: Je ne crois pas que le Comité soit intéressé à connaître les noms. Cela ne nous aiderait absolument pas. Je voudrais cependant être sûr que vous possédiez les faits exactement tels qu'ils sont, parce que vous savez sans doute que la Compagnie de Téléphone Bell du Canada doit venir devant ce Comité répondre aux accusations. Je me demande alors quelle serait votre attitude si les cas que vous nous avez présentés étaient différents, selon l'interprétation qu'en donnerait la Compagnie de Téléphone Bell du Canada.

[*Traduction*]

M. Gellman: Tout ce que je puis dire, c'est que nous nous considérons comme des personnes responsables. Comme je l'ai dit au début, nous n'en voulions pas du tout à la Compagnie de Téléphone Bell ni à aucune autre compagnie. Nous avons déjà bien précisé pourquoi nous sommes ici et nous nous en tenons à ce que nous avons dit même si le fait de nous disputer avec la Bell doit nous coûter du temps et de l'argent.

[*Français*]

M. Émard: Si je me réfère à la page 8, au cas n° 4, je peux très bien comprendre que vous n'avez pas l'intention de mentionner le nom des compagnies qui sont mises en cause, comme vous le dites. Quand il s'agit d'un ministère du gouvernement, à mon avis, il serait beaucoup plus facile de comprendre si nous connaissions l'identité de ce ministère. Je ne crois pas, d'ailleurs, qu'il ait à craindre

des représailles de la part de la Compagnie de téléphone Bell du Canada.

[*Traduction*]

M. Gellman: Nous n'avons pas mentionné le nom ici pour une simple raison d'uniformité.

[*Français*]

M. Émard: Je ne suis pas votre argumentation, lorsque nous parlez de «consistency's sake».

[*Traduction*]

M. Gellman: Nous réaffirmons que nous sommes prêts à fournir au Comité tous les documents dont il a besoin; toutefois, plusieurs organismes du gouvernement fédéral ont été les clients des systèmes DCF et continuent de l'être, et c'est notre devoir envers nos clients de ne pas révéler les renseignements confidentiels qu'ils nous communiquent parce que nous avons affaire avec eux.

[*Français*]

M. Émard: Je me réfère à une autre phrase, à la page 8. Vous dites ici, à la neuvième ligne:

[*Traduction*]

> Quand nous avons demandé de diviser ce prix en trois catégories distinctes, la compagnie de Téléphone Bell du Canada a réfusé de le faire.

[*Français*]

D'après moi et d'après votre mémoire, à mon avis, vous auriez dû vous-mêmes séparer votre proposition au moins en deux catégories: il aurait fallu établir un prix pour l'équipement et un prix pour le service téléphonique.

Si on passe à la page 5, vous mentionnez que le prix d'un circuit téléphonique privé est de $3 à $4 par mois, par mille de longueur. Alors, automatiquement, vous auriez pu, je crois, le séparer vous-même i.e. séparer le «package deal» de la compagnie de Téléphone Bell du Canada en deux catégories.

[*Traduction*]

M. Holt: Si je puis répondre à cette question, il ne nous est pas possible de fournir les prix de l'équipement ou des services d'une autre compagnie, surtout lorsque ces services et leurs taux varient avec leur fréquence. Nous savons quel est le prix normal exigé pour un circuit de téléphone interurbain. Nous savons ce qui est normalement exigé pour leurs appareils de données et autres appareils ainsi que pour leurs appareils récepteurs. Toutefois, nous savons par expérience que ces taux peuvent varier selon le temps et l'endroit où on obtient le prix. Nous avons toujours eu comme ligne de conduite de nous fier à la compagnie elle-même pour établir les prix exigés pour ses services.

[*Francais*]

M. Émard: Pourriez-vous me dire si le ministère visé, à la page 8, s'est plaint des agissements de la Compagnie de Téléphone Bell du Canada auprès de la Commission des Transports?

[*Traduction*]

M. Holt: Je ne le crois pas, monsieur.

[*Français*]

M. Émard: Je voudrais passer à la page 11, au cas n° 6.

Je ne suis pas très certain de ce que vous voulez dire lorsque vous déclarez:

[*Traduction*]

> ...Bell Canada pour obtenir finalement qu'elle consente à fournir les appareils d'éléments d'information.

[*Français*]

Quel est le sens du mot «supply»? S'agit-il d'un louage ou d'un prêt?

[*Traduction*]

M. Holt: Nous avons acheté le matériel.

[*Français*]

M. Émard: De qui l'avez-vous acheté?

[*Traduction*]

M. Holt: Notre client l'a acheté par l'intermédiaire de la compagnie de téléphone de la localité avec laquelle il avait affaire.

[*Français*]

M. Émard: Votre client, dans ce cas, c'est *Alberta Government Telephones*, n'est-ce pas?

[*Traduction*]

M. Holt: Oui.

M. Gellman: Non.

M. Holt: Oh, je m'excuse.

M. Gellman: Notre client n'était pas l'*Alberta Government Telephones;* notre fournisseur l'était.

[*Français*]

M. Émard: Le fournisseur, parce que...

[*Traduction*]

Monsieur Holt nous a dit tout à l'heure: ...que nous faisions affaire avec l'*Alberta Telephone Company*. Que nous faisions affaire avec eux en ce qui concerne ce projet.

M. Gellman: Oui, ils étaient les fournisseurs de notre client.

M. Holt: Dans ce cas-ci l'*Alberta Government Telephones* avait sous-traité les services de Génie et la fourniture du matériel. En somme, tout le plan détaillé du système à la Compagnie de Téléphone Bell à l'extérieur de son bureau de Montréal.

[*Français*]

M. Émard: Et dans ce cas-là, votre client a acheté pour vous les «data sets» n'est-ce pas? Les a-t-il achetés de la Compagnie de Téléphone Bell du Canada?

[*Traduction*]

M. Gellman: Ils ont acheté l'ensemble de l'*Alberta Government Telephones,* mais la Compagnie de téléphone Bell a fourni une aide technique à l'*Alberta Government Telephones* pour lui permettre de donner les services requis. Aussi, quand nous disons que notre client les a achetés et nous les a fournis, ils n'ont été placés dans nos bureaux de Toronto que pour en faire l'essai. A la fin ils ont été envoyés aux bureaux de nos clients.

M. Holt: Permettez-moi de préciser ici une chose. Nous avions normalement affaires à l'*Alberta Government Telephones.* La société Bell était chargée des services de Génie à la suite d'un sous-traité avec l'AGT. Étant donné que nous étions situés à Toronto et étions incapables d'obtenir les services de l'AGT ou de la société Bell à Montréal, ils nous ont demandé d'essayer d'acheter les récepteurs de données par l'intermédiaire du bureau local de la Compagnie de téléphone Bell à Toronto. C'est ce que nous avons essayé de faire. On nous a répondu que nous ne pourrions obtenir les récepteurs de données qu'en louant un téléphone, un téléphone local dont, évidemment, nous n'avions aucun besoin. C'est ici qu'il y a eu un désaccord.

[*Français*]

M. Émard: Mais, ici, vous reprochez à la *Bell Telephone* le temps qui s'est écoulé avant que ces «data sets» vous soient livrés.

Le vice-président: Voulez-vous poser de nouveau votre question, monsieur Émard?

M. Émard: Dans votre mémoire, ici vous rendez la *Bell Telephone* responsable du délai dans la livraison de ces données, mais si ce n'est pas la *Bell Telephone* qui était responsable, alors pourquoi la blâmer?

[*Traduction*]

M. Holt: C'était la Compagnie de Téléphone Bell qui était intéressée dans cette affaire.

[*Français*]

M. Émard: Est-ce que vous pourriez répéter, je ne comprends pas c'est embrouillé, ce que vous m'avez dit tout à l'heure. Qui a acheté les «data sets» et de qui?

[*Traduction*]

M. Holt: Permettez-moi de vous raconter de nouveau toute l'histoire. C'est assez compliqué et c'est en partie ce qui se produit quand on a affaire à des compagnies de téléphone. Notre client était en Alberta; par conséquent, nous devions nominalement avoir affaire à l'*Alberta Government Telephones.* Le système d'épreuves était situé à Toronto. Nous voulions utiliser deux des récepteurs des données pour éprouver deux ordinateurs de Toronto parce que c'est là que se trouve notre personnel affecté à la programmation. Nous avons demandé à l'*Alberta Government Telephones* de nous procurer deux récepteurs de données pour faire les épreuves. Après beaucoup de retard et de consultation avec la société Bell, l'AGT nous a répondu ne pouvoir nous les procurer à temps, mais que nous pourrions les obtenir directement de la société Bell de Toronto. Nous nous sommes alors rendus à la société Bell de Toronto et nous lui avons demandé de nous procurer les récepteurs de données. Ils nous ont répondu qu'ils pouvaient nous fournir les récepteurs de données, qu'ils en avaient en dépôt, mais qu'auparavant il nous faudrait louer un circuit de téléphone local entre notre bureau et leur centrale. Nous n'en avions pas besoin et cela aurait occasionné des dépenses. C'est ici que s'est produit le premier désaccord. Nous avons enfin fini par les convaincre de nous laisser installer les récepteurs de données sans louer une ligne téléphonique, mais alors les récepteurs de données nous sont parvenus après un autre délai, et je vous en ai déjà raconté l'acheminement. Quand ceux-ci sont arrivés, ils étaient mal raccordés et nous n'avons pu obtenir personne de la société Bell qui puisse refaire les circuits. Nous avons dû faire ce travail nous-mêmes. Est-ce que mes explications vous font mieux comprendre?

[*Français*]

M. Émard: Croyez-vous que l'industrie des calculatrices électroniques qui prend beaucoup d'importance, devrait être réglementée par le gouvernement?

[*Traduction*]

Le vice-président: Je pense que vous allez un peu loin, monsieur Émard. Avez-vous d'autres questions à poser?

[*Français*]

M. Émard: A la page 14, monsieur le président, la compagnie DFC fait état de la *Microwave Communications Inc.* des États-Unis qui a demandé une licence au FCC aux fins de services spéciaux de communications. Je voudrais poser quelques questions à ce sujet. Croyez-vous que ce soit une bonne chose que d'avoir des réseaux de communications alternatifs à la *Bell*?

[*Traduction*]

M. Holt: Je regrette. Oui, nous pensons qu'il est bon d'avoir un choix dans le système de la Compagnie de Téléphone Bell.

[*Français*]

M. Émard: Le ministère des Transports n'a-t-il pas les pleins pouvoirs, d'après la Loi sur la radiodiffusion, d'accorder une licence pour exploiter un réseau de micro-ondes?

[*Traduction*]

M. Holt: Si je comprends bien les mesures habilitantes, il en est ainsi..

[*Français*]

M. Émard: Croyez-vous que la Bell Telephone est en mesure de s'opposer avec succès à une telle application?

[*Traduction*]

M. Holt: Oui, je crois qu'ils s'opposeraient à une demande faite par une tierce personne pour instaurer un système compétitif par micro-ondes.

[*Français*]

M. Émard: Pourriez-vous nous citer des cas auxquels la société Bell s'est opposée et où elle a réussi?

[*Traduction*]

M. Holt: Non, je ne connais pas de cas précis.

[*Français*]

M. Émard: Etes-vous au courant qu'entre Montréal et Québec, par exemple, il y a deux systèmes alternatifs de micro-ondes? Il y a celui du CN/CP et celui de l'Hydro-Québec.

[*Traduction*]

M. Holt: Oui, je pense que vous interprétez mal le motif pour lequel nous incluons ce deuxième cas comme exemple. Nous ne préconisons pas nécessairement un troisième réseau de micro-ondes. Nous soutenons qu'un tel service devrait être approuvé tel qu'il est mentionné ici, là où il est possible de prouver qu'une tierce partie peut soit offrir les services à un meilleur taux, soit fournir un service qui n'est pas présentement disponible. Je crois que nous avons bien précisé que ceci ne se produirait que dans certaines circonstances bien précises.

[*Français*]

M. Émard: J'aurais une remarque à faire à la page 16 de votre mémoire il y a deux passages qui semblent se contredire. A la page un, vous dites:

[*Traduction*]

> Cela serait de nature à amener une plus grande détérioration encore dans les services de communications et de fourniture d'équipement qui existent actuellement au Canada.

[*Français*]

et la page 16, au deuxième paragraphe, on dit, ici:

[*Traduction*]

> Le Canada, c'est un fait, a un réseau téléphonique relativement bon marché, important et efficace. Le service est relativement bon, la qualité de l'outillage est suffisante et il est bien facile d'obtenir l'outillage téléphonique nouveau ou supplémentaire lorsqu'on en veut, même si l'on déménage d'une extrémité du pays à l'autre. Cet état de choses s'oppose radicalement à celui qui existe dans plusieur nations européennes évoluées où les compagnies de téléphone sous gestion de l'État fournissent un service qui est inefficace ou au plus totalement insuffisant. A notre avis, la qualité actuelle des services de communications en téléphonie au Canada vient immédiatement après celle des États-Unis.

[*Français*]

Alors je me demande si, dans ces deux cas, on parle du même Canada?

[*Traduction*]

M. Gellman: Oui, monsieur, nous parlons du même pays mais nous parlons de deux genres de services distincts. Nous affirmons que le réseau de communication phonique est très bon, que le système de communication par ordinateurs n'est pas assez bon.

[*Français*]

M. Émard: A la page 17, deuxième paragraphe, on dit:

[*Traduction*]

> Une autre faiblesse des communications en téléphonie au Canada se manifeste dans le rythme lent auquel on met en œuvre la commutation électronique ou les sytèmes téléphoniques à clavier.

[*Français*]

Savez-vous combien il y a de téléphones à boutons en service au Canada, à l'heure actuelle?

[*Traduction*]

M. Holt: Savons-nous combien il y en a, ou y en a-t-il beaucoup?

[*Français*]

M. Émard: Combien?

[*Traduction*]

M. Holt: Nous l'ignorons.

[*Français*]

M. Émard: Savez-vous depuis quand vous offrez ce service au Canada?

[*Traduction*]

M. Holt: Depuis environ deux ans.

[*Français*]

M. Émard: Savez-vous combien il y en a aux États-Unis?

[*Traduction*]

M. Holt: Oui, nous savons à peu près combien il y en a. Permettez-moi de signaler que nous n'avons pas comparé avantageusement le progrès fait aux États-Unis à celui réalisé au Canada. Nous comparons le progrès de la compagnie de téléphone au Canada au progrès qui, à notre avis, aurait pu être réalisé si la concurrence existait.

[*Français*]

Le vice-président: Avez-vous terminé, monsieur Émard?

M. Émard: Non, non, une minute s'il vous plaît; j'essaie de comprendre. Si je me rappelle bien, quand on dit: «touch-tone telephone system», il s'agit bien des téléphones à boutons?

[*Traduction*]

M. Holt: Oui.

[*Français*]

M. Émard: Je sais que vous n'avez pas voulu comparer les systèmes de téléphones à boutons, mais pour autant que je sache, le système de téléphones à boutons aux États-Unis n'est pas très avancé non plus.

[*Traduction*]

M. Holt: C'est beaucoup plus répandu si nous parlons du nombre de téléphones installés. Je sais qu'il en est ainsi. Si vous voulez obtenir le nombre relatif de téléphones installés aux États-Unis par habitant comparativement au Canada, je suis certain que nous pouvons vous le procurer.

[*Français*]

M. Émard: Nous saurons certainement le montant plus tard.

Le vice-président: M. Bell a la parole.

M. Émard: Je n'ai pas fini encore, monsieur le président. Il ne me reste que quelques questions, seulement. Ici, à la page 19 on dit:

[*Traduction*]

> Sur le plan purement technique, le réseau de téléphone n'est guère plus compliqué que celui de transmission d'énergie.

[*Français*]

Pourtant, si je me reporte à certaines déclarations faites ici par la Bell, cette dernière a besoin d'importants laboratoires de recherches; d'ailleurs, elle en a un. Les représentants de la Bell ont dit que le budget de l'année dernière, par exemple, était de l'ordre de 25 millions de dollars.

Si le système de téléphones est si facile, pourquoi dépenserait-on un aussi gros montant d'argent en recherches? Les recherches qui se font au laboratoire de la Bell Telephone sont-elles des recherches sur le système téléphonique, ou portent-elles sur d'autres sujets?

[*Traduction*]

M. Gellman: Nous ne voulons pas dire que le système téléphonique est simple et peu compliqué. Nous disons tout simplement que les autres systèmes sont également compliqués et fonctionnent différemment. Si les entreprises de service d'électricité peuvent établir des normes concernant le raccord de toutes sortes d'appareils à leur système, nous ne voyons pas pourquoi le système téléphonique ne pourrait pas faire la même chose.

[*Français*]

M. Émard: Je ne suis pas tellement au courant, mais je ne crois pas que l'Hydro-Québec ou l'Hydro-Ontario aient des laboratoires de recherches de l'importance de ceux de la *Bell Telephone*.

[*Traduction*]

M. Gellman: Tout dépend de la définition que vous donnez à un laboratoire de recherches. Je connais un peu l'*Ontario Hydro* et je sais qu'ils emploient un grand nombre d'ingénieurs. Je sais qu'ils ont l'un des systèmes d'ordinateurs les plus complets au pays et je sais que ce système ne sert pas seulement à facturer les abonnés. Il sert à résoudre des problèmes de génie et de planification. Si vous comprenez tout cela dans la recherche et le développement, car je crois qu'il devrait en être ainsi, les cas pourraient se comparer très favorablement.

[*Français*]

M. Émard: Je ne voudrais pas discuter des questions techniques avec vous, monsieur, mais je sais par exemple que le *Bell Telephone* avait, je crois, 700 ingénieurs qui travaillent dans ses usines en plus de ceux qui

travaillent dans le laboratoire de recherches. Je ne crois pas que les ingénieurs qui travaillent dans les usines puissent se comparer à ceux qui travaillent dans les laboratoires de recherches.

• (12.30 p.m.)

[*Traduction*]

M. Gellman: Nous sommes heureux de voir toutes les recherches qui sont faites par la Compagnie de téléphone Bell du Canada et nous voudrions les encourager à faire davantage. Nous ne nous opposons pas du tout à cela. Tout ce que nous disons c'est que, si la Compagnie Bell comprend son système, elle devrait pouvoir indiquer des normes sur ce qui nuira et sur ce qui ne nuira pas au système. Si un autre fournisseur peut raccorder un appareil sans nuire au système, nous affirmons tout simplement qu'il faudrait lui donner l'autorisation requise.

[*Français*]

M. Émard: Je crois que cette remarque nous amène à la page 24, à l'amendement nº 3 que vous suggérez. D'après l'amendement nº 3, l'article que vous suggérez permettrait aux abonnés d'utiliser leurs propres appareils au lieu de louer ceux de la compagnie Bell. De quels appareils s'agit-il? Est-ce que c'est du téléphone, de PBX, de calculateurs ou d'autres appareils?

[*Traduction*]

M. Gellman: Je pense qu'il pourrait s'agir de n'importe quel de ces articles. Il pourrait s'agir de n'importe quel appareil téléphonique qui a été fabriqué par une autre société, qui est apparu comme supérieur et qui a le mieux rencontré les désirs des acheteurs. Il pourrait s'agir d'appareils destinés aux données ou de boîtes de raccordements fabriqués par toute compagnie canadienne ou ailleurs dans le monde, qui se sont montrés supérieurs. Nous voulons simplement dire qu'il y a suffisamment de preuves pour démontrer qu'il y a des dispositifs supérieurs à ceux que fournit le système Bell. Aujourd'hui, il est presque impossible de raccorder ces dispositifs.

[*Français*]

M. Émard: Si nous parlons de téléphones ordinaires, pouvez-vous nous nommer des pays où les abonnés achètent leurs propres téléphones?

[*Traduction*]

M. Holt: Je peux vous donner plusieurs exemples. Aux États-Unis il est possible de raccorder des appareils téléphoniques étrangers, et quand je dis étrangers je veux dire des appareils qui ne sont pas fournis par l'AT&T, à votre système téléphonique aussi longtemps qu'ils sont raccordés au moyen d'un jack de téléphone et pourvu que l'appareil lui-même ait été préalablement vérifié par la compagnie téléphonique et jugé apte à être raccordé à leur système. J'ai moi-même un tel appareil téléphonique chez moi et il fonctionne très bien. L'appareil n'est pas fabriqué par l'AT&T ni par Bell.

[*Français*]

M. Émard: Est-ce que vous demeurez aux États-Unis?

[*Traduction*]

M. Holt: Non, à Toronto.

[*Français*]

M. Émard: Mais vous mentionnez qu'aux États-Unis on a le droit, alors ici aussi on a le droit!

[*Traduction*]

M. Holt: De façon technique, cela est admissible. Nous n'avons pas fait mention de cela dans le mémoire parce que nous ne croyions pas que cela était très important mais je vais vous en parler. J'ai acheté cet appareil téléphonique après avoir lu une annonce d'*Ericsson Telephone Company*, parce que l'appareil est plus petit, plus léger et beaucoup plus beau que l'appareil ordinaire de la Compagnie de téléphone. J'ai dû signer un contrat portant que je devais informer la Compagnie de téléphone Bell de l'achat de l'appareil, dans les sept jours qui suivraient la réception de l'appareil, et alors il serait installé au coût de $25 à titre de frais spéciaux de service plus le coût ordinaire d'installation de $12 et, enfin, je devrais verser $1.25 de plus par mois de la même façon que si j'obtenais un appareil supplémentaire. C'est ridicule. L'appareil est arrivé et l'on a découvert qu'il était fabriqué de façon à être raccordé directement à un jack ordinaire de téléphone comme il y a dans la plupart de vos maisons. Vous ne pouvez vous servir que d'un appareil téléphonique à la fois et comme j'avais un autre appareil ordinaire, je n'ai pas cru priver la compagnie de téléphone d'aucun revenu mais que je payais ma facture pour l'appareil que j'avais. Pour résumer l'histoire, un enquêteur est venu à la maison et nous a causé beaucoup d'ennuis. Nous lui avons finalement fait comprendre que nous n'avions pas l'intention d'enlever l'appareil, que nous ne connaissions pas de règlement qui en interdisait l'usage, que nous payions notre taux ordinaire pour l'appareil que nous avions déjà et, enfin, la compagnie m'a laissé tranquille.

[*Français*]

M. Émard: Vous me citez un cas particulier, mais dans ma question, j'aurais voulu

savoir s'il y a des pays où la pratique est courante de se servir d'appareils téléphoniques qui ne sont pas fournis par la compagnie qui exploite le téléphone.

[*Traduction*]

M. Holt: Je crois avoir déjà mentionné cela. La chose est permise dans la plupart des États aux États-Unis. J'ai aussi rencontré une grande utilisation d'appareils téléphoniques à ondes porteuses non ordinaires, en Europe et au Japon.

[*Français*]

M. Émard: Croyez-vous que le service est meilleur dans les pays où l'on se sert d'appareils qui sont fournis par d'autres compagnies?

[*Traduction*]

M. Holt: Je ne pense pas que cela se rapporte à la question du raccordement des appareils téléphoniques. Dans presque tous ces cas, vous utilisez un appareil en sus de l'appareil ordinaire de la compagnie de téléphone mais il y a des pays où vous pouvez remplacer les appareils ordinaires de la compagnie de téléphone et payer pour l'utilisation de la ligne.

[*Français*]

M. Émard: Maintenant si l'on parle d'appareils plus complexes tels que les calculateurs, les «data sets», les «data terminals,» êtes-vous d'avis que le client y gagnerait si l'on pouvait se servir de tous lse appareils de n'importe quelle compagnie?

[*Traduction*]

M. Holt: Certainement. Si vous le voulez, je peux vous donner des exemples de matériel fabriqué par d'autres compagnies des États-Unis pour remplacer le matériel fabriqué par *Western Electric*. Je pense—et il s'agit surtout du domaine des dispositifs, des modulateurs—démodulateurs qui raccordent les ordinateurs aux systèmes de communication—à un dispositif fabriqué par la compagnie *Milgo, Electronic Corporation* qui est une compagnie engagée dans les moyens de communications spécialement dans ce but. Rappelez-vous que vous ne pouvez utiliser ces appareils que sur les lignes téléphoniques louées ou privées. Voici un modulateur-démodulateur, ou appareil récepteur de données, qui transmettra des données au taux de 4,800 bits à la seconde au moyen d'une ligne téléphonique ordinaire de qualité inférieure. Quand je dis de qualité inférieure, je parle du genre de ligne téléphonique que vous avez dans vos maisons et qui, à l'égard de la vitesse de transmission des données d'ordinateur, constitue une qualité inférieure. Pour transmettre 2400 bits par seconde grâce au système Bell et avec l'équipement Bell, il faut ce qu'on appelle une ligne conditionnée. En réalité, vous payer un surplus pour des filtres et des circuits spéciaux qui vous assurent des circuits d'une plus pure qualité; ces dispositifs coûtent des sommes variables et relativement importantes suivant la région où vous êtes, et ainsi de suite. Cet appareil transmettra à une plus grande vitesse que le système Bell, sur des circuits de pauvre qualité, et, de plus, a assez de puissance latente pour vous permettre de transmettre simultanément trois circuits de téléscripteur sur un seul circuit phonique de qualité inférieure. En d'autres mots, si votre compagnie devait transmettre des données à haute vitesse, ainsi que deux ou trois circuits de téléscripteurs, vous pourriez faire tout cela sur une ligne téléphonique de qualité inférieure grâce à l'appareil dont je vous parle. Avec le système Bell correspondant, qui utilise le matériel de *Western Electric*, vous auriez besoin d'un circuit de haute qualité et de circuits distincts de téléscripteurs. Le client épargne le coût de ces circuits distincts de téléscripteurs et le coût du conditionnement d'une ligne téléphonique. L'équipement de cette compagnie et celui de la Compagnie Bell sont sensiblement du même prix même que le premier coûte un peu moins. Je crois donc qu'il y a des avantages évidents pour l'abonné.

[*Français*]

M. Émard: Est-ce que cet équipement est fabriqué par une compagnie canadienne?

[*Traduction*]

M. Holt: Non, cela est fabriqué par une compagnie des États-Unis.

[*Français*]

M. Émard: Justement, si j'en reviens à une citation que vous avez faite tout à l'heure. Vous avez dit:

[*Traduction*]

> Je crois que plusieurs nouvelles compagnies canadiennes se formeraient rapidement

[*Français*]

En me reportant toujours à l'article 3. Est-ce que le contraire ne se produirait pas et est-ce que toutes les compagnies américaines ne viendraient pas accaparer le marché complètement au détriment de la fabrication canadienne?

[*Traduction*]

M. Holt: Je pense que votre question comporte sa propre réponse. La raison pour laquelle il n'y a pas de compagnies canadiennes dans ce genre, c'est que vous n'avez pas le droit d'utiliser leur matériel au Canada. Si vous aviez le droit d'utiliser leur matériel au Canada, les compagnies qui le frabrique-

raient apparaîtraient bientôt et, bien entendu, devraient affronter la concurrence des compagnies des États-Unis. Mais si, par exemple, la compagnie Bell devait permettre incessamment d'utiliser de l'équipement, autre que le sien, sur ces circuits privés, comme il est permis de le faire aux États-Unis, immédiatement vous verriez des manufacturiers d'équipement de communications, autre que l'équipement Bell, envahir le marché canadien. Pourquoi? Parce qu'aucun canadien ne s'est vu accorder la chance de produire cet équipement. Si les règlements étaient modifiés, je crois que nous aurions des compagnies qui progresseraient assez pour entrer en concurrence avec les fabricants des États-Unis.

[*Français*]

M. Émard: Une dernière question s'il vous plait.

Le coprésident: Je ne voudrais pas être désagréable mais...

M. Émard: Une dernière question. Si cet article était adopté, certains de ces usagers demanderait-ils vos conseils au sujet de l'équipement à employer?

[*Traduction*]

M. Holt: Oui, je le pense. Il pourrait y avoir moins de problèmes et ainsi, nous pourrions aller à l'encontre de nos propres buts. Nous cherchons une amélioration dans la mise en application des systèmes d'ordinateurs ou d'inter-communications comme devant, bien entendu, nous porter profit, de même qu'à tous les autres établissements consultants et aux compagnies qui fournissent de l'équipement d'ordinateur au pays. Je pense que le nombre de gens qui recourraient des services de conseils resterait à peu près le même.

[*Français*]

M. Émard: Est-ce que vos affaires personnelles n'en seraient pas affectées?

[*Traduction*]

M. Holt: Je pense que nous profiterions d'une augmentation générale dans l'utilisation des systèmes d'ordinateurs ou d'inter-communications.

M. Bell (Saint-Jean-Albert): Je voudrais poser une question supplémentaire au sujet du téléphone. Savez-vous s'il en coûte plus pour acheter un appareil téléphonique de couleur aux États-Unis qu'il en coûte ici au Canada?

M. Holt: Je ne suis pas au courant de cela. Je suppose que c'est à peu près la même chose, mais je ne peux l'affirmer.

M. Bell (Saint-Jean-Albert): Mais vous laissez entendre, dans cet article du *Globe and Mail* que la marge bénéficiaire d'un téléphone de couleur au Canada semble plus élevé qu'il n'est nécessaire.

M. Holt: Je ne suis pas sûr de cette marge ou du coût de fabrication. Je trouve tout simplement curieux que vous devez payer une somme additionnelle parce que le revêtement de matière plastique du téléphone est d'une couleur autre que noire.

M. Bell (Saint-Jean-Albert): Cela semble intéressant et nous pourrons y revenir plus tard.

Monsieur le président, je voudrais revenir sur cette affaire de marché international que le complexe *Bell-Northern* met de l'avant. Je comprends qu'il ne s'agit peut-être pas là de votre point de vue principal mais si vous avez des remarques à ce sujet, je crois qu'elle seraient utiles. Un des arguments invoqués est que nous devrions permettre un certain degré de monopole au Canada de façon à atteindre une certaine importance qui nous permettrait de nous engager dans le marché international. Une seule citation pourrait être utile. Lors de son témoignage devant votre Comité, le président de la société *Northern Electric* disait le 21 novembre, et je cite, à la page 248, quelque chose qui semblait un peu différent de ce qu'a dit M. Holt:

> Je pourrais ajouter, en passant, que ce genre d'exercice, nous en sommes convaincus, est bon pour nous et bon pour le pays. Il accentue notre compétence technique et taxe fortement notre aptitude à réduire les prix.

Cela se rapportait à une question que j'avais posée au sujet des affaires internationales et c'est ce qu'il expliquait. Il a dit aussi que ces positions demandaient d'être très solide. Comment conciliez-vous la déclaration que vous venez de faire lorsque vous avez dit que des plus petites entreprises pourraient entrer dans ce domaine des affaires?

M. Holt: La firme R. H. Nichols Co. Ltd. de Toronto s'est récemment vu accorder un contrat de l'ordre de 4 ou 5 millions de dollars pour installer un système de microondes télémétriques en Iran. Une autre société d'ingénieurs-conseils de Vancouver, dont le nom m'échappe, s'est aussi vu adjuger un important contrat dans la même région. Un des contrats était par l'entremise du gouvernement iranien, l'autre par l'entremise d'une compagnie pétrolière et les deux étaient soumis à la concurrence internationale. Ces sociétés ne sont pas très importantes, mais elles ont une assez bonne réputation. R. H. Nichols s'est vu accorder un très important contrat par la centrale électrique de Trindad-Tobago à l'égard d'un système télémétrique qui couvre l'île de Trinidad et, là encore, malgré la concurrence internationale. Selon

moi, les facteurs qui militent en faveur de l'amélioration de la position concurrentielle internationale du Canada ne sont pas l'importance ou le monopole, mais plutôt le perfectionnement de la compétence technique et de la mise en marché. Il faut se faire connaître et vendre ses produits. Il faut que les produits soient bons et qu'ils puissent affronter la concurrence des produits internationaux. La grosseur de l'entreprise ne compte pas beaucoup. Bien entendu, une plus grosse compagnie est en meilleure position pour perfectionner et vendre ses produits mais, sur le marché mondial, il arrive souvent que les contrats vont aux petites entreprises dynamiques. Je pense que la même chose s'applique dans le domaine de l'entreprise des communications. Je pense que nous avons déjà assez d'exemples du genre, ici au Canada, pour prouver ce point.

M. Bell (Saint-Jean-Albert): En d'autres mots vous dites que nous pouvons nous engager sur le marché international pour un genre différent d'entreprise mais non un genre d'entreprise qui dépend autant de l'importance que de la qualité et des recherches.

M. Holt: Je ne pense pas, par exemple, que vous aurez des compagnies qui concurrenceront la fabrication de l'outillage de commutation téléphonique parce que cette entreprise requiert énormément de capitaux et une immense installation. Il se peut que sur le marché international il y ait place pour beaucoup de concurrence, mais ici au Canada, je pense que la société *Northern Electric*, parce qu'elle est en affaires depuis tellement d'années et qu'elle a une clientèle captive, ne rencontrera pas de concurrence dans ce domaine. Mais dans d'autres domaines, surtout grâce à l'énorme progrès accompli dans les domaines des ordinateurs, qui sont les domaines qui nous intéressent, il y a un grand nombre de produits qui n'existent même pas aujourd'hui, et, à l'égard de ceux qui existent et pour lesquels la concurrence est actuellement très vive, je crois qu'une petite compagnie canadienne pourrait affronter telle concurrence.

M. Bell (Saint-Jean-Albert): Vous constatez, sans doute, que la société *Northern* a créé ici certains genres de produits qui sont uniques au monde. A cause de cela, cette compagnie ne devrait-elle pas se lancer dans l'entreprise internationale?

M. Holt: Bien entendu, cette compagnie devrait pouvoir obtenir une clientèle internationale, mais nous disons simplement qu'il n'est pas nécessaire qu'elle ait accès exclusif aux marchés canadiens pour s'engager sur le marché international.

M. Bell (Saint-Jean-Albert): Dans la même veine, vous vous plaignez du retard que mettent les connaissances de la compagnie mère américaine à être disponibles au Canada...

M. Holt: Oui.

M. Bell (Saint-Jean-Albert): ...et cela ralentit une certaine modernisation que vous voudriez voir s'effectuer dans l'ensemble de l'entreprise. Il me semble difficile de concilier cela avec les prétentions qu'a la *Bell-Northern*, et ceci à cause des connaissances techniques autant qu'autre chose, de pouvoir se lancer sur les marchés internationaux.

M. Holt: Je ne suis pas d'accord avec cela. Nous faisions tout simplement allusion à certains services disponibles au Canada et qui ont été retardés à cause du temps qu'a pris...

M. Bell (Saint-Jean-Albert): Il pourrait s'agir d'autres secteurs de l'industrie que ceux dont, actuellement...

M. Holt: Cela se pourrait très bien. Nous nous préoccupons surtout des services disponibles au Canada. Vous voyez certaines choses annoncées aux États-Unis et vous savez que ce matériel devrait être disponible au Canada parce que la technique n'est pas totalement nouvelle, mais il n'est pas disponible pour une raison quelconque et il faut attendre une année ou deux, et parfois plus, pour l'obtenir.

M. Bell (Saint-Jean-Albert): Dans le présent contexte, au moins, seriez-vous d'accord que le tandem *Bell-Northern* aurait peut-être pu entrer dans l'entreprise internationale et aider le Canada—je crois que nous devrons étudier cela plus à fond—mais qu'en ce faisant le duo pourrait devoir sacrifier certaines économies et efficacité destinées uniquement au marché intérieur? N'est-ce pas là une façon par laquelle nous pourrions régler ces deux choses que j'ai soulignées? Vous vous plaignez d'une certaine lenteur à progresser dans certains domaines des télécommunications et des ordinateurs mais, en même temps, il semble que vous soyez fort capables d'entrer dans l'entreprise internationale. N'est-ce pas là à peu près la seule façon de régler le problème?

M. Gellman: C'est une explication plausible.

M. Holt: Je ne suis pas assuré que ce soit possible. Je ne crois pas avoir assez de preuves pour être d'accord avec cela.

M. Bell (Saint-Jean-Albert): N'avez-vous aucune indication à savoir si c'est possible ou non d'inciter les États-Unis en séparant l'entreprise nationale de l'entreprise internationale? En d'autres mots, nous pourrions permettre à des consortiums de faire concurrence à ces sept grandes compagnies mondiales à l'égard desquelles, selon la société *Northern*, se trouve le problème majeur.

M. Gellman: Je pense, monsieur le président, que nous nous éloignons de notre sujet. Je ne suis pas sûr que nous soyons en mesure de discuter d'affaires internationales. Nous ne faisions que décrire des cas qui nous venaient à l'esprit.

M. Bell (Saint-Jean-Albert): Je reconnais cela, mais il faut se rendre à l'évidence que les deux choses vont de pair et qu'elles constituent un de nos grands problèmes. Je n'ai pas la citation exacte, mais il semblerait avantageux pour le Canada, plus précisément en ce qui concerne l'entreprise internationale, qu'il y ait un certain genre de monopole. Si nous devons jamais régler ce problème, je crois qu'il nous faut trouver une formule qui fera la distinction.

M. Rock: Monsieur Holt, je voudrais revenir aux questions concernant le matériel pour les données. La compagnie IBM a un centre des données à Toronto. Elle loue aussi des téléscripteurs IBM à différentes sociétés qui peuvent obtenir des données du centre des données de Toronto. Elle loue les lignes de la Compagnie de téléphone Bell, n'est-ce pas?

M. Holt: C'est exact.

M. Rock: La Compagnie de téléphone Bell possède aussi son propre système TWD, fabriqué par la société Northern Electric, et la compagnie General Electric possède un centre des données à Montréal auquel ces gens sont raccordés. L'informatique est un exemple d'un domaine où il n'y a pas de monopole. Les compagnies peuvent choisir entre la compagnie IBM ou la Compagnie de téléphone Bell qui possède le système TWD avec la compagnie General Electric. Ne croyez-vous pas que, dans ce sens, il existe un domaine de concurrence à l'égard des télécommunications?

M. Holt: Vous mêlez un peu les choses. IBM fabrique les appareils de sortie et la compagnie General Electric utilise les téléscripteurs fabriqués par une filiale de Western Electric, la Teletype Corporation.

M. Rock: Voudriez-vous répéter cela, s'il vous plaît?

M. Holt: La compagnie General Electric ne fabrique pas elle-même ses propres appareils de sortie à l'égard de la programmation phonique. Elle utilise l'appareil appelé Teletype *Corporation ASR33* ou *35*, et fabriqué par Teletype Corporation, filiale de Western Electric. Je pense que la Northern Electric peut, en vertu d'un permis, fabriquer ces appareils ici au Canada, mais je n'en suis pas sûr.

M. Rock: Cela ne fait aucune différence. Je veux tout simplement dire que vous avez deux systèmes, l'un exploité par IBM et l'autre par Bell.

M. Holt: Non, ils ne sont pas exploités par la compagnie de téléphone Bell.

M. Rock: C'est même mieux ainsi. Alors vous...

M. Holt: Vous parlez de quelque chose qui est totalement différent. Vous parlez de services de conversation à temps partagé qui...

M. Rock: C'est exact.

M. Holt: ...n'ont pas encore été adoptés par la compagnie de téléphone Bell. Vous parlez de deux compagnies d'ordinateurs qui se font concurrence.

M. Rock: Même là, elles utilisent quand même les lignes de la compagnie Bell, n'est-ce pas?

M. Holt: Oui, parce qu'elles n'ont pas le choix.

M. Rock: Et, dans ce système, la société Northern Electric fabrique le téléscripteur appelé TWX?

M. Holt: Si elle le fabrique, c'est en vertu d'un permis. Vous le savez probablement.

M. Rock: Je crois comprendre que la fabrication se fait à Montréal.

M. Holt: Cela se peut bien.

M. Rock: Il serait normal que ce soit effectué en vertu d'un brevet. Même vous êtes engagés, j'en suis sûr...

M. Holt: Oui. Je ne m'oppose pas à ce que vous dites, j'avance simplement l'idée qu'il s'agit d'un produit américain qui peut aussi être fabriqué au Canada.

M. Rock: C'est normal à l'occasion. La situation peut aussi être inversée. Je veux en arriver au fait que dans votre mémoire vous semblez dire qu'il y a de la difficulté, ou quelque chose, à l'égard de l'utilisation des lignes de la compagnie Bell et pourtant IBM les utilisent et aussi cet autre système; vous avez deux systèmes, en concurrence, qui utilisent les lignes de la compagnie Bell.

M. Holt: Bien entendu, mais nous ne parlons pas du tout de cela. Nous parlons de faire concurrence à la compagnie Bell en ce qui concerne l'approvisionnement de ses appareils et de ses lignes. Nous croyons que la concurrence pourrait être plus vive dans ce domaine.

M. Rock: Mais en même temps, la compagnie Bell possède la société Northern, qui fabrique ce téléscripteur appelé TWX. Même si c'est en vertu d'un permis, elle le fabrique quand même.

M. Holt: Oui.

M. Rock: Alors vous avez une concurrence entre IBM et son téléscripteur et la compagnie Northern Electric, qui est la société Bell, et son téléscripteur.

M. Holt: Exactement, et la compagnie Bell propose maintenant un prix pour l'appareil de sortie, le dispositif de branchement au système téléphonique de même que le circuit téléphonique, alors que l'IBM, ou toute autre entreprise qui fabrique ces appareils, ne peuvent proposer un prix que pour l'appareil de sortie. Nous acceptons la concurrence de la compagnie Bell dans ce domaine, mais nous croyons que cette concurrence devrait se fonder sur des normes identiques pour tous.

Le vice-président: Messieurs, cela met fin à la période des questions à l'égard du mémoire soumis par DCF Systems Ltd. Je tiens à remercier les membres du Comité pour leur collaboration. Je veux aussi remercier ces deux messieurs pour leur mémoire si bien préparé. Merci beaucoup.

APPENDICE A-10

Mémoire
au sujet du
Bill C-104

Loi concernant la Compagnie de Téléphone Bell du Canada

DCF SYSTEMS LIMITED

Experts-conseils en matière de systèmes d'ordination et de contrôle
74, rue Victoria, Toronto 1 (Canada)

INTRODUCTION

La DCF Systems Limited est une société canadienne privée d'experts-conseils en matière de gestion. Nous nous consacrons à l'analyse, la conception et la mise en œuvre de systèmes d'ordination à l'intention des organisations industrielles et gouvernementales. L'usage de plus en plus répandu de systèmes de communications faisant appel à l'ordination a permis à la société DCF Systems d'acquérir de l'expérience dans le domaine de la technologie des systèmes de communications et de saisir la nature des problèmes auxquels sont en butte les usagers canadiens des moyens de communications. Nombre de ces problèmes sont inhérents à l'instauration de toute technologie avancée, mais certains d'entre eux sont attribuables aux méthodes adoptées par les entreprises publiques de communications collectives, notamment la Compagnie de téléphone Bell du Canada.

Le présent mémoire a été rédigé par la société DCF Systems à la suite de la présentation à la Chambre des communes du Bill C-104. Notre mémoire a pour objet de rendre le Parlement conscient de certaines lacunes dans les méthodes et normes de la Compagnie de téléphone Bell du Canada. Il préconise des mesures opportunes pour remédier à ces déficiences qui ont suscité un ralentissement de l'évolution des systèmes perfectionnés d'ordination au Canada.

En sa qualité de société indépendante d'experts-conseils, la DCF Systems ne se consacre ni à la fabrication ni à la fourniture de matériel, et elle n'est affiliée à aucun fournisseur de matériel ni à aucune entreprise publique de communications. La société DCF Systems n'a donc aucun avantage financier ou autre à retirer des modifications proposées au Bill C-104. Notre objectif est d'amener une amélioration des conditions actuelles pour nos clients et ceux qui utilisent des moyens de communications dans le cadre de leurs systèmes d'ordination.

TABLE DES MATIÈRES

		Page
Section I	Sommaire	1
Section II	Analyses des méthodes et normes actuelles d'exploitation de la société Bell du Canada	3
1er cas	Tarifs discriminatoires—Services de transmission rapide à commutation	4
2e cas	Tarifs discriminatoires—Transmission rapide des données par commutation	
3e cas	Tarifs discriminatoires—Usage, par les clients, d'installations autres que celles de la société Bell	7
4e cas	Tarifs omnibus	8
5e cas	Tarifs omnibus—Équipement terminal d'ordination	9
6e cas	Utilisation exclusive, par le client, des installations de la société Bell	11
Section III	Modifications proposées aux règlements régissant les entreprises publiques	13
Section IV	Communications phoniques	16
Section V	Communications par satellite	20
Section VI	Recommandations	22

SECTION I

SOMMAIRE

Le Comité permanent de la Chambre des communes sur les Transports et les Communications a maintenant abordé l'étude du Bill C-104: Loi concernant la Compagnie de téléphone Bell du Canada.

L'article 7 de ce projet de loi accroîtrait les pouvoirs de la compagnie de façon à y englober toutes les formes d'équipement et de services de télécommunications, y compris, vraisemblablement, les systèmes de communications par satellite.

L'article 8 du Bill C-104 donnerait à la Compagnie de téléphone Bell du Canada (ci-après appelée la société Bell du Canada) le pouvoir d'investir des capitaux dans des sociétés autres que les entreprises publiques de communications. Cet article permettrait à la société d'acquérir les titres entiers ou prédominants d'entreprises dans les industries de l'électronique, de l'équipement de communications ou de fabrication de matériel électrique, ainsi que dans toute autre industrie de son choix.

De l'avis de la société *DCF System Limited*, les articles précités permettraient à la société Bell du Canada d'établir un véritable monopole dans presque tous les secteurs des services de communications et d'équipement. Elle se trouverait aussi en mesure d'étendre ce monopole à plusieurs secteurs autres que celui des communications, notamment celui de l'industrie de l'électronique. Il en résulterait une nouvelle détérioration dans les services de communications et de fourniture d'équipement qui existent actuellement au Canada, notamment dans les domaines de la transmission des données d'informatique et autres systèmes perfectionnés de communications.

En notre qualité d'experts-conseils en matière de systèmes d'ordinateurs et de communications, nous avons eu amplement l'occasion d'observer de près les méthodes de la société Bell du Canada ainsi que des autres entreprises publiques de communications collectives. A notre avis, la société Bell du Canada s'est servie de ses pouvoirs actuels pour entraver l'essor des systèmes perfectionnés de communications au Canada. Elle a ainsi, empêché l'éclosion d'une vigoureuse industrie canadienne dans le secteur de l'équipement et des services de communications et privé le Canada des avantages economiques consécutifs à une telle industrie.

2

Les faits démontrent que la société Bell du Canada n'a pas recherché une compétence technique suffisante en ce qui a trait à la mise au point de systèmes de communications reliés aux ordinateurs, ou dans le cas des autres systèmes perfectionnés. A notre avis, la société Bell du Canada s'est employée à restreindre les initiatives de concurrents (fabricants et entreprises publiques de communications) jusqu'à ce qu'elle soit en mesure d'offrir des services et des produits pouvant soutenir la concurrence. A cette fin, la société Bell du Canada a souvent eu recours à des tarifs discriminatoires pour éliminer les offres de ses concurrents.

Dans le présent mémoire, nous présentons des cas authentiques à l'appui des observations précédentes. Nous estimons qu'il y aurait lieu de modifier le Bill C-104 de façon à permettre au Canada de disposer d'installations et de services de communications à la fois efficaces et économiques conjugués à une industrie concurrentielle d'équipement de communications.

Dans cette perspective, voici certaines des recommandations que nous désirons formuler:

1. Suppression des articles 7 et 8 du Bill C-104.

2. Modification du Bill C-104 par l'addition d'un article interdisant à la société Bell du Canada d'établir des tarifs discriminatoires en ce qui concerne tout service de communications.

3. Modification du Bill C-104 par l'adjonction d'un article enjoignant à la société Bell du Canada d'établir des normes permettant le branchement de dispositifs autres que les seins à ses circuits et installations lorsque les abonnés de la société Bell du Canada, s'il est prouvé demande. Il devrait aussi être interdit à la société d'user de ses pouvoirs au détriment des usagers ou fournisseurs de ces dispositifs.

4. Modification de la Loi sur les chemins de fer par l'adjonction d'un article permettant aux autres entreprises de communications d'offrir des installations ou des services spéciaux de communications faisant concurrence à ceux de la société Bell du Canada, s'il est prouvé que les services publics actuels sont insuffisants.

Les sections subséquentes précisent ces recommandations ainsi que diverses autres propositions.

3

SECTION II

ANALYSE DES MÉTHODES ET NORMES ACTUELLES D'EXPLOITATION DE LA SOCIÉTÉ BELL DU CANADA

Il est utile d'analyser les méthodes et les normes actuelles d'exploitation de la société Bell du Canada sous le rapport des pouvoirs

attribués à cette société. Cela fournira un critère pour juger l'opportunité d'admettre ou non la demande de pouvoirs accrus formulée par la société. Nous soutenons que la société a abusé de ses pouvoirs et qu'elle a manqué à ses obligations, au détriment des abonnés des services de communications du Canada.

La meilleure justification de notre assertion repose sur des cas authentiques qui illustrent que les méthodes et les normes de la société Bell du Canada sont contestables.

Ces cas, exposés ci-après, ont été soit relevés directement par les experts-conseils de la *DFC Syms*, soit signalés par des personnes dignes de foi qui font partie des industries des communications et de l'ordination.

Les noms des entreprises en cause sont omis, mais ils pourront au besoin être divulgués au comité, à titre confidentiel.

4

1er cas

Tarifs discriminatoires—Services de transmission rapide à communication.

Au mois de novembre 1966, une importante société pétrolière d'Edmonton, en Alberta, songeait à l'installation d'un circuit de transmission rapide des données à communication qui permettrait à un ordinateur, à Edmonton, de transmettre des données à un ordinateur en Ontario et d'en recevoir du même ordinateur. Comme les transmissions devaient avoir un caractère intermittent, il n'était pas nécessaire d'avoir un circuit téléphonique privé. Toutefois, une ligne téléphonique à communication ne convenait pas, vu que les transmissions devaient avoir lieu à un rythme dépassant de beaucoup le rythme maximal de transmission d'un circuit phonique ordinaire à communication. Ce rythme est d'environ 1,200 bits par seconde (band) dans les meilleures conditions.

La compagnie décida donc d'opter pour un nouveau service offert par la société de télécommunications National-Canadien/Pacifique-Canadien, soit leur réseau de transmission à communication par large bande. Ce réseau permet la transmission de données à des vitesses pouvant atteindre 2,400 bits par seconde, grâce à des standards de transmission des données à commutation situés à Montréal, Toronto, Winnipeg et Vancouver. Ces standards permettent la transmission à commutation des données à une grande vitesse et avec une grande fidélité, grâce aux techniques électroniques à commutations au lieu des relais de raccordement électro-mécaniques de la plupart des standards à commutation des compagnies de téléphone. La société pétrolière a alors reçu une offre officielle du service de télécommunications du NC/PC pour l'utilisation d'un circuit fonctionnant à un rythme normal de 2,400 bits pas seconde, au coût de $100 par mois par sortie, plus un tarif de 60 cents par minutes pour chaque appel. Le 29 novembre 1966, la société pétrolière recevait sans en avoir fait la demande, une offre de la société *Alberta Government Telephones* en sa qualité d'agent des ventes pour le compte du réseau téléphonique Trans-Canada, dont la société Bell du Canada est le membre prépondérant. L'offre en question avait trait à un service connu sous la désignation de *Dataline* et présenté comme une nouvelle initiative de la société de téléphone Trans-Canada. Ce nouveau service était censé permettre la transmission de données au rythme de 2,000 bits par seconde à un coût identique à l'offre des Télécommunications NC/PC.

5

Une enquête menée par *DCF Systems Limited* a révélé que la société Bell du Canada n'était dotée d'aucun service de cette nature se prêtant à la transmission à commutation des données à un pareil rythme. On a donc abouti à la conclusion que la société de téléphone offrait, en réalité, un circuit téléphonique privé dont la location s'établit d'ordinaire à un tarif de $3 à $4 le mille, selon la longueur totale du circuit. A vrai dire, la société Bell du Canada se trouvait à offrir l'utilisation, pour seulement $200 par mois plus 60 cents par minute d'appel, d'un circuit dont le tarif normal était de $5,500 par mois.

La société *DCF Systems Limited* a mené d'autres enquêtes par la suite au sujet de ces circuits. Elle a alors appris de représentants de la société Bell du Canada, en Ontario, que cette offre était censée représenter une sorte de mesure provisoire ou un succédané jusqu'à ce que la société possède son propre service de transmission à commutation sur bande large. Ce service ne devrait pas fonctionner avant la fin de 1968.

Dans le présent cas, la société pétrolière a décidé d'adopter le circuit NC/PC, jugeant qu'il s'agissait là d'une offre ferme et immédiate et non pas d'une manipulation des tarifs ni des services existants. Le service de télécommunications NC/PC a pu, dans ce cas, réaliser un certain bénéfice sur son important placement dans une installation nouvelle et perfectionnée de transmission à commutation des messages. Dans la plupart des cas, toutefois, il est à craindre que la majorité des abonnés préféreront accepter l'offre de la société Bell du Canada au lieu de se hasarder dans un service d'un nouveau genre. Le cas suivant souligne cet aspect de la question.

6

2e cas

Tarifs discriminatoires—Transmission rapide des données par commutation.

Une importante usine de papier de l'Ontario avait besoin d'un service de transmission rapide des données par commutation vers différents endroits dans les provinces Maritimes et à Winnipeg, au Manitoba. Des offres lui furent adressées par le service des télécommunications NC/PC et par la société Bell du Canada pour l'installation d'un circuit de transmission à commutation des données à débit de 2400 band. Ici encore les tarifs de la société Bell du Canada furent indentiques aux prix proposés par le service des Télécommunications NC/PC et, dans le présent cas, le client décida d'accepter l'offre de la société Bell du Canada. Au reçu du contrat, la société Bell du Canada s'est empressée d'installer le service en quelques semaines; pendant plus de deux mois, le service a été fourni à l'abonné sans que celui-ci reçoive de facture. Il a été établi par la suite que la société Bell du Canada n'avait même pas installé de compteurs pour enregistrer la durée des appels, comme le requiert tout service de transmission à commutation des données. Cela, de même que le manque manifeste de système de transmission rapide des données par commutation, démontre que la société Bell du Canada utilise les circuits téléphoniques actuels de location, mais n'exige des clients privilégiés que le tarif d'utilisation de circuit à commutation.

Un autre effet de cette méthode semble être comporter d'une entrave à l'acceptation du service de transmission par commutation à large bande du NC/PC, même s'il représente un perfectionnement indiscutable dans le domaine de la transmission rapide des données. Ainsi, la société Bell du Canada se trouve à restreindre le service des Télécommunications NC/CP à un secteur relativement peu important du marché global des communications au Canada.

7

3e cas

Tarifs discriminatoires—Usage, par les clients, d'installations *autres que celles de la société Bell.*

Au printemps de 1967, une importante société de fiducie de Toronto s'est adressée à la société Bell du Canada en rapport avec le raccordement d'un important système d'ordination situé dans un immeuble à bureaux avec un autre immeuble en voie de construction, de l'autre côté de la rue. La compagnie de téléphone a alors proposé un prix raisonnable pour la pose de canalisations souterraines raccordant les deux immeubles. Des modulateurs-démodulateurs de la société Bell du Canada devaient être utilisés pour le raccordement de l'ordinateur aux canalisations terminales. Les modulateurs-démodulateurs sont des dispositifs qui transforment les données d'informatique en signaux modulés pouvant être transmis par des lignes téléphoniques. Ces dispositifs de la société Bell du Canada sont ordinairement fabriqués aux États-Unis par la société *Western Electric Company.*

Peu après avoir reçu la première offre de la société Bell du Canada, la société de fiducie décida d'utiliser des modulateurs-démodulateur fabriqués par l'entreprise où elle s'était procurée la majeure partie de son équipement d'ordination. En apprenant ceci, les représentants de la société Bell du Canada dirent à la société de fiducie que seule une canalisation d'un genre très spécial pourrait être utilisée, au lieu de celle que l'on avait d'abord songé à utiliser. En outre, la canalisation devait courir de l'un des immeubles jusqu'au centre de commutation de la société Bell, à plusieurs rues de là, puis jusqu'au deuxième immeuble. Les frais supplémentaires entraînés par cette canalisation spéciale et par le prolongement du parcours se sont chiffrés par quelque $25,000, comparativement au coût nominal exigé par la société Bell du Canada lorsque celle-ci prévoyait utiliser ses propres modulateurs-démodulateurs.

Cet exemple démontre que la méthode de la société Bell vise à empêcher les clients d'utiliser modulateurs-démodulateurs ou dispositifs de communications autres que les siens. Dans bien des cas, l'équipement offert par des entreprises concurrentes est supérieur à celui de la société Bell du Canada, tant du point de vue du prix que de celui du rendement. Néanmoins, la société Bell du Canada semble s'efforcer de rendre l'utilisation d'équipement autre que le sien aussi difficile que possible pour le client.

8

4e cas

Tarifs omnibus

Au début de 1966, un important ministère du gouvernement fédéral, situé à Toronto, a décidé d'employer un ordinateur terminal relié à un ordinateur du gouvernement fédéral à Ottawa. Un devis descriptif a été fourni aux fabricants d'ordinateurs et de matériel de communications en vue de soumissions portant sur les circuits de communications, les modulateurs-démodulateurs et le matériel de sortie. Dans ce cas, la Bell Canada a présenté une proposition globale avec un seul prix pour l'ensemble du réseau y compris les lignes de communications, les modulateurs-démodulateurs et les mécanoïdes de sortie. Lorsqu'on a prié la société Bell de répartir ce prix dans les trois catégories distinctes, elle a refusé. Dans ce cas, il était impossible aux concurrents fournisseurs d'outillage de sortie et de communications d'offrir une proposition séduisante pour faire concurrence à la société

Bell puisqu'elle était la seule compagnie à pouvoir offrir tous les organes du réseau. Comme la société Bell possède presque le monopole de la fourniture de circuits de communications dans la plupart des régions du Canada, il est évidemment injuste de lui permettre d'offrir des services globaux lorsque les compagnies concurrentielles ne sont pas en mesure d'en faire autant. Il n'y a aucune raison de ne pas permettre à la société Bell de fixer un prix individuel pour les trois sections d'un réseau comme celui-là. Elle devrait, du reste, être forcée de fournir séparément le prix et les conditions de service de chaque catégorie du réseau. Ainsi, d'autres compagnies, sociétés d'utilité publique et fabricants d'outillage pourront offrir des soumissions concurrentielles et l'abonné sera assuré de recevoir le réseau le plus satisfaisant pour son argent.

9

5e cas

Tarifs omnibus—Équipement terminal d'ordination

Au Canada, l'utilisation de réseaux d'ordinateur par partage du temps de programmes s'est répandue à un rythme impressionnant. Ces réseaux exigent une forme d'entrée-sortie alphabétique-numérique par machine à écrire qui sera fournie par des machines ou postes terminaux situés dans les locaux des divers abonnés utilisant l'ordinateur central par partage du temps. Le plus courant est l'appareil ASR-33 de la *Teletype Corporation* que l'on trouve dans la plupart des entreprises. Pour installer un poste phonique, il faut acheter ou louer l'outillage du poste terminal lui-même, puis passer un contrat avec une société d'utilité publique pour obtenir un circuit de communications, et ensuite acheter ou louer un modem pour relier le poste terminal au circuit de la société exploitante.

10

A l'heure actuelle, divers fabricants se font concurrence pour offrir l'outillage terminal et les modems. En outre, la CN/CP *Telecommunications* fait une concurrence très âpre à la société Bell pour l'approvisionnement de circuits de communications à faible vitesse pour relier ces postes aux ordinateurs centraux. Durant l'été de 1967, la société Bell a entrepris d'éléminer cette concurrence en offrant un service global dit *Data-Com* qui se compose d'un télétype ordinaire ASR-33, d'un modem, et d'un circuit de communications pour un prix global de $65 par mois. Le tarif des communications s'applique seulement aux besoins locaux de communications comme un grand ordinateur par partage du temps à Toronto dépannant les divers postes terminaux situés dans l'agglomération torontoise. Avec cette offre, la société Bell supprime effectivement la concurrence d'autres sociétés exploitantes et d'autres fabricants d'outillage de communications et de modems, puisqu'elle est la seule compagnie en mesure d'offrir un service global pour un tarif omnibus. Pareille offre n'est pas juste à la fois pour les fournisseurs d'ordinateurs qui offrent des postes terminaux d'ordinateurs pour qu'on s'en serve avec leurs propres grandes machines, ni pour les autres sociétés d'utilité publique qui font concurrence à la société Bell. C'est également injuste envers les divers fabricants d'adoptateurs et de modems destinés à relier ces postes terminaux aux lignes de communications. Aucun d'entre eux n'est en mesure de faire concurrence à la Bell Canada puisqu'ils ne peuvent qu'offrir un service global. Comme dans le cas n° 4, la société Bell devrait être forcée de fixer séparément le prix de chaque élément de ses services de communications afin de permettre une concurrence maximum et des avantages maximums aux usagers de communications au Canada.

11

6e cas

Utilisation exclusive, par le client, des installations de la société Bell.

A l'automne de 1966, la *DCF Systems Limited* a demandé à la société Bell de lui fournir deux modems 103F2 Western Electric afin de relier deux petits ordinateurs situés dans un bureau de la DCF. Cette installation avait pour objet de contrôler la transmission des données entre les deux ordinateurs, avant de les installer dans des endroits éloignés pour un client de la DCF. La société Bell a mis tous les obstacles possibles à l'installation et au fonctionnement de ce réseau simple pour des raisons que nous ne saurions définir. A l'origine, la société Bell a refusé de fournir les modems si on ne lui permettait pas d'installer aux frais de la *DCF Systems* un circuit téléphonique local en location depuis notre bureau jusqu'à son centre de commutation et retour à notre bureau. La société Bell a insisté vivement pour fournir cette ligne bien que nous n'en ayons nullement besoin.

En fin de compte, nous avons réussi à exercer des pressions suffisantes sur la société Bell pour obtenir finalement qu'elle consente à fournir les modems. Après un retard inutile de plusieurs mois, les modems sont finalement arrivés et les ingénieurs-conseils de la *DCF Systems* les ont inspectés. On a constaté que les appareils avaient été expédiés de l'usine *Western Electric* au New Jersey à la société Bell, puis à l'usine de la société *Northern Electric* à Ottawa, de là à l'*Alberta Government Telephones* à Edmonton et

ensuite à la société Bell à Toronto, et finalement à la *DCF Systems*. Durant ce parcours indirect, les cartons renfermant les appareils n'avaient jamais été ouverts et les dispositifs jamais complétés ni jamais essayés ni par la société Bell ni par l'*Alberta Government Telephones*. Cette observation a été faite et pourtant la société Bell a affirmé qu'elle était entièrement responsable de la conception, de la fabrication et de l'aide au fonctionnement de ces appareils. Une inspection plus poussée a montré que la façon dont les appareils avaient été montés, ils ne pouvaient pas communiquer entre eux. La *DCF Systems* a demandé à la société Bell à Toronto de corriger cette erreur, mais après plusieurs jours de négociations et de discussions avec divers ingénieurs, on s'est rendu compte que la société Bell n'avait pas de personnel à Toronto capable de résoudre ce problème. Les ingénieurs-conseils de la DCF ont alors entrepris de modifier eux-mêmes les appareils et ils sont parvenus à les faire fonctionner comme il fallait.

12

Cet exemple prouve que la société Bell est totalement tributaire de la *Western Electric* aux États-Unis en matière d'approvisionnements et de fonctionnement technique des modems, et de divers appareils de transmission de données. En outre, un très petit nombre de son personnel au Canada est capable de fournir les conseils et l'aide technique nécessaires pour utiliser ou modifier ces dispositifs. Compte tenu de ces éléments, il est difficile de comprendre pourquoi la société Bell fait tout en son pouvoir pour empêcher ses clients d'utiliser des modes non fabriqués par la *Western Electric*, dont bon nombre sont moins chers et supérieurs à l'outillage de la *Western Electric* du point de vue du rendement et du fonctionnement.

Les usagers canadiens de communications devraient pouvoir se procurer, évidemment, cet outillage, de fabrication américaine ou canadienne, et pouvoir s'en servir librement dans les cas où l'outillage de la société Bell n'est pas concurrentiel.

13

SECTION III

Modifications proposées aux règlements régissant les entreprises publiques

Des cas analogues à ceux décrits ci-dessus se sont préentés dans bien des régions du Canada et des États-Unis. Aux États-Unis, le gouvernement fédéral est en train d'agir pour mettre fin aux abus de pouvoir des sociétés d'utilité publique, comme l'indiquent deux cas récents:

Cas nº 1

Formule de révision du tarif de la FCC—Affaire Carterfone

Dans une cause récente de jurisprudence aux États-Unis, la *Carter Electronic Corporation* a demandé à la FCC la permission d'installer des appareils électroniques pour l'utilisation en commun d'installations téléphoniques et radiophoniques bilatérales. Plusieurs de ces appareils simples étaient déjà installés et employés sans ennui avant que la *Bell System* ne dépose une plainte contre cette société.

Le bureau des sociétés d'exploitation publiques de la FCC a rejeté la plainte et a recommandé d'abolir la restriction interdisant la pose d'appareils sur les lignes téléphoniques à l'exclusion de ceux fournis par les compagnies de téléphone elles-mêmes.

Voici le texte de la décision de la FCC:

> «On devrait ordonner à la compagnie de téléphone de déposer un tarif qui déclare affirmativement que l'on peut brancher de l'outillage fourni par le client pourvu qu'il ne soit pas dangereux ou nuisible au service téléphonique public. La compagnie de téléphone devrait fournir des normes raisonnables concernant les raccordements étrangers.»

Le commissaire-enquêteur à l'audience de la FCC, dans l'affaire Carterfone, a fait les observations suivantes concernant les raccordements étrangers en général:

> «Je suis frappé de l'injustice d'un régime qui permet aux compagnies de téléphone d'interdire l'utilisation d'outillage qui fait concurrence au leur. Le moment est peut-être venu d'envisager l'établissement d'une méthode par laquelle les fournisseurs de raccordements pourraient soumettre ceux-ci aux compagnies de téléphone aux fins d'approbation ou de désapprobation rapide, en vertu de normes objectives.»

14

Les observateurs de l'industrie considèrent ce cas comme très inportant pour l'essor ultérieur d'une industrie de communications progressive et concurrentielle aux États-Unis.

Cas nº 2

Microwave Communications Inc.

La FCC a été saisie d'une demande d'autorisation pour installer des services spéciaux de communications par ondes courtes entre Chicago et Saint-Louis.

Le bureau des sociétés d'utilité publique de la FCC a recommandé que la *Microwave* soit autorisée à soutenir la concurrence, à titre expérimental, en déclarant:

> «Cette expérience pourrait servir à créer de nouvelles occasions pour la fabrica-

tion et la vente de services d'ordinateur, de quincaillerie, les appareils légers et l'outillage connexe; à mettre au point de l'outillage nouveau ou à meilleur marché pour les usagers privés de microondes, et même être une source de revenu supplémentaire pour les sociétés d'exploitation publique s'occupant de réseaux de microondes.»

La FCC a aussi déclaré que les taux de l'AT&T et de la *Western Union* sont trop élevés et que leurs services ordinaires ne répondent pas aux besoins spéciaux des entreprises. Les cas susmentionnés démontrent l'opinion croissante, selon laquelle les sociétés d'utilité publique ne devraient pas se voir accorder des pouvoirs complets de monopole dans les domaines de communications susceptibles de profiter de la concurrence.

15

Au Canada, il est intéressant de noter que M. Robert Stanfield, du temps où il était premier ministre de la Nouvelle-Écosse, a refusé de permettre à la société Bell d'acquérir la mainmise de la *Maritime Telephone and Telegraph*, surtout parce que la société Bell voulait forcer la M.T.&T. à se procurer tout son outillage de sa filiale captive, la *Northern Electric*. Auparavant, la M.T.&T. avait acheté son outillage de fournisseurs de communications au Canada, aux États-Unis et en Europe en fonction du prix, de la qualité et du rendement. Si la société Bell s'emparait du réseau, la M.T.&T. serait forcée d'employer la *Northern Electric* comme fournisseur presque exclusif, sans égard au prix, à la qualité ou au rendement.

Ces exemples et d'autres amènent l'observateur objectif à se poser plusieurs questions:

1. Devrait-on permettre à une société d'utilité publique de posséder une maison de fabrication captive?
2. Devrait-on permettre à la même société d'éliminer la concurrence d'autres fabricants par l'achat presque exclusif de sa filiale?
3. L'économie canadienne profite-t-elle de l'élimination de la concurrence dans une grande industrie de fabrication?

A notre avis, la réponse à chacune des questions susmentionnées est un non catégorique.

16

SECTION IV

Communications phoniques

Jusqu'à maintenant, notre mémoire a porté surtout sur des aspects concernant la transmission d'éléments d'information et les systèmes avancés de communications. C'est parce que les faiblesses du service et des méthodes de la Bell Canada sont plus évidentes dans ces domaines. En outre, il y a cependant certains aspects du système de communications phoniques qui ont besoin d'être perfectionnés.

Le Canada, c'est un fait, a un réseau téléphonique relativement bon marché, important et efficace. Le service est relativement bon, la qualité de l'outillage est suffisante et il est bien facile d'obtenir l'outillage téléphonique nouveau ou supplémentaire lorsqu'on en veut, même si l'on déménage d'une extrémité du pays à l'autre. Cet état de choses s'oppose radicalement à celui qui existe dans plusieurs nations européennes évolués où les compagnies de téléphone sous gestion de l'État fournissent un service qui est inefficace ou au plus totalement insuffisant. A notre avis, la qualité actuelle des services de communications en téléphonie au Canada vient immédiatement après celle des États-Unis.

Malgré tout, à notre avis on pourrait faire beaucoup pour améliorer davantage la qualité déjà élevée des communications phoniques au Canada. Dans les notes explicatives qui accompagnent l'article 8 du Bill n° C-104, la compagnie déclare que:

> «Les normes élevées des télécommunications dont bénéficient actuellement les Canadiens sont attribuables dans une large mesure à la recherche et au développement réalisés à l'étranger.»

La téchnologie étrangère en question est bien entendu celle des États-Unis et cette note semble concéder que la société Bell Canada est presque totalement tributaire de la technologie des États-Unis pour l'utilisation de son propre outillage au Canada. Elle semble aussi reconnaître que le Canada, nécessairement, se laissera dispenser par les États-Unis dans la mise en œuvre de nouvelles techniques et outillages. Cet état sera équivalent au temps qu'il faudra à la compagnie américaine pour exporter les techniciens et les experts nécessaires pour permettre aux fabricants canadiens de téléphone de mettre en œuvre les nouveaux systèmes et outillages. On en trouve un exemple dans le retard de deux ans prévu pour rendre accessible à l'intérieur du Canada le service téléphonique dit WATS.

17

Une autre faiblesse des communications en téléphonie au Canada se manifeste dans le rythme lent auquel on met en œuvre la commutation électronique ou les systèmes téléphoniques à clavier. Au taux actuel de mise en service, la conversion de la majorité des réseaux téléphoniques du Canada en outillage à clavier ne sera pas terminée d'ici dix ans. Étant donné la cadence des progrès techniques dans d'autres domaines, ce plan de

conversion est évidemment inacceptable. Malgré cela, le monopole qu'exerce la société Bell et ses compagnies associées du réseau téléphonique transcanadien signifie qu'on n'adoptera pas vraisemblablement de plan de conversion sinon celui qui s'impose pour faire l'affaire de la société Bell Canada.

Les centraux électroniques ne sont pas simplement une innovation conçue pour mettre hors d'usage les centraux et les appareils manuels actuels. La commutation électronique offre d'importants avantages à la fois aux abonnés et à la compagnie de téléphone elle-même. Pour l'abonné, elle simplifie les opérations nécessaires pour faire un appel, permet à un appel d'être automatiquement acheminé vers d'autres téléphones lorsque l'intéressé appelé est absent, elle permet d'organiser des communications pour conférence desservant le pays tout entier, et la commutation électronique est importante pour l'industrie car elle permet d'utiliser le téléphone comme un simple poste peu coûteux d'enregistrement des éléments d'information relié à des systèmes d'ordinateurs centraux. Pour la compagnie de téléphone, la commutation électronique offre les avantages suivants: des coûts énormément réduits, des méthodes de dépistage et d'entretien simplifiées et des méthodes de comptabilité et de facturage plus détaillées et simplifiées. Il semblerait que si d'autres compagnies avaient l'occasion de soutenir la concurrence dans la fabrication de cet outillage de commutation électronique, la rapidité de sa mise en œuvre serait grandement améliorée. Dans l'état actuel des choses, cette rapidité est fonction de l'aptitude de la fabrique, filiale de la *Bell Systems*, à concevoir et à produire l'outillage nécessaire.

18

La majorité des gens n'utilisent pas encore complètement le réseau téléphonique du Canada à cause d'un barème de tarifs inutilement coûteux et sans imagination pour les appels interurbains. Aux États-Unis, on peut maintenant téléphoner d'un littoral à l'autre pendant les heures de faible trafic pour simplement 75c. Au Canada, le taux correspondant est encore d'environ $2. L'élément principal du coût dans la communication phonique, urbaine et interurbaine, est le coût de l'installation et de l'entretien de services coûteux de commutation et des téléphonistes. Ces centraux, c'est un fait, doivent être conçus pour acheminer le trafic maximum de pointe qui normalement se produit pendant les heures d'affaires. Pendant les heures à faible trafic, surtout vers la fin de la soirée, les centraux téléphoniques fonctionnent à un très faible pourcentage de leur capacité totale. La société Bell s'est efforcée dans une certaine mesure d'améliorer l'utilisation du faible trafic et à répartir la charge d'appels discrétionnaires plus régulièrement sur toute la journée. Dans une certaine mesure, la société Bell a réussi à réduire les taux de la soirée dans les régions où elle jouit d'une compétence exclusive. La mise en œuvre de ce régime est tout à son honneur. Il est aussi probable que la société Bell pourrait employer toute son influence pour convaincre les autres membres du réseau téléphonique transcanadien à réduire radicalement les taux de communications interurbaines en période de faible trafic, dans tout le Canada.

D'autres aspects des tarifs exigés pour les communications en téléphonie semblent contestables. Par exemple les frais de $10 à $12 pour l'utilisation toute la vie d'un appareil manuel de couleur. On a du mal à comprendre la nécessité d'exiger de pareils frais puisque le coût du boîtier en plastique moulé semblerait totalement indépendant de la couleur de ce boîtier. Même si c'est inexact, les frais additionnels ne seraient sûrement pas de l'ordre que compte la compagnie Bell pour l'emploi de téléphones en couleur. Le coût de tout dispositif particulier, tel un téléphone à boutons, un ronfleur, un téléphone haut-parleur, et ainsi de suite, est loin d'être en rapport avec le coût réel de l'outillage nécessaire en cause. Il semble que la société Bell Canada puisse compter de tels prix simplement à cause de l'absence de toute concurrence, ou encore de toute régie des tarifs appliqués à ces dispositifs supplémentaires. Ces derniers pourraient être offerts en vente à des prix beaucoup plus bas, par des fabricants autorisés à livrer concurrence à la société Bell Canada dans ce domaine.

19

Il y aurait avantage, semble-t-il, pour le public canadien dans l'ensemble, de disposer, au foyer comme au bureau, d'équipement téléphonique offert par des concurrents. Pour cela, il suffirait simplement d'obliger la société Bell Canada à émettre des normes pour le raccord, au réseau téléphonique, d'appareils ou d'accessoires émanant d'autres sociétés, de telle sorte qu'ils n'entravent pas, par suite de leur aménagement ou de toute autre manière, le fonctionnement de ce réseau.

Les réseaux de transmission de courant fournissent un exemple de la possibilité d'une telle mesure. Les services publics d'électricité élaborent des normes pour le raccord, à leurs lignes et à leurs installations, de dispositifs fabriqués à l'usine à cette fin. Tous les fabricants d'équipement électrique doivent se conformer à ces normes, lesquelles sont strictement appliquées par les services publics.

Sur le plan purement technique, le réseau de téléphonie n'est guère plus compliqué que celui de transmission d'énergie. Il est peu probable que la plupart des Canadiens acceptent que les services publics d'électricité monopolisent la fabrication des dispositifs et des appareils électriques destinés à être reliés au réseau de transmission. Pourtant, la majorité d'entre eux ne mettent nullement en question le monopole que les compagnies de téléphone exercent sur la fabrication de l'outillage et du matériel qui sont raccordés à leurs réseaux.

20

SECTION V

Communications par satellite

Le présent mémoire n'a pas pour but de traiter des communications par satellite, question qui ne rentre pas dans son plan. D'autre part, l'attitude de la société Bell Canada envers la conception des communications par satellite dénote son état d'esprit à l'égard des progrès réalisés dans d'autres domaines des communications, ainsi que son peu d'empressement à s'en prévaloir, à moins d'y être forcée. Dans le passé, la société Bell Canada n'a manifesté guère d'intérêt, sinon aucun, quant aux immenses possibilités offertes par les satellites en matière de la transmission interurbaine de la parole, de données et d'émissions télévisées. Dès que d'autres groupements ont fait valoir des propositions concrètes pour l'aménagement et l'exploitation réseau canadien de communications par satellite, la société Bell Canada a immédiatement déclaré, en fait, que les communications par satellite ne devraient pas être confiées à un autre groupement, car elles constituaient l'apanage propre des transporteurs publics. L'article 7 du bill n° C-104 a pour but, semble-t-il, de permettre à la société Bell Canada de participer à l'exploitation d'un réseau de communications pas satellite.

La plupart des membres du comité le savent, sans doute, les frais de transmission audiophonique ou audio-visuelle par voie de satellite ne dépendent nullement de la distance à parcourir. Ainsi, une conversation ou un message téléphonique transmis de Vancouver à Montréal coûterait autant au transporteur public qu'un message envoyé de Toronto à Montréal, pourvu que le même réseau par satellite soit employé. Si la société Bell Canada ou d'autres transporteurs publics ont l'autorisation d'exploiter un réseau de communications par satellite, il est douteux qu'ils fassent bénéficier les abonnés des services de communications, des économies réelles découlant de l'exploitation d'un tel réseau.

Étant donné ses placements considérables actuels sous la forme de lignes terrestres et d'installations de communication hertzienne, la société Bell Canada ne pourrait sans doute imposer le même tarif pour les communications interurbaines par satellite que celui qu'elle compte présentement pour l'emploi des aménagements actuels de transmission. Ainsi, les bénéfices réels des communications par satellite ne seraient pas transmis aux abonnés jusqu'à ce que les réseaux de transmission interurbaine soient totalement amortis; même alors, la chose n'est pas assurée. Il semble beaucoup plus souhaitable qu'un organisme distinct de communications par satellite exploite un réseau canadien de communications. Que cet organisme soit la propriété du gouvernement ou d'investisseurs privés, la question ne rentre pas dans le plan du présent mémoire. Nous avons, toutefois, la ferme conviction que ni la société Bell Canada, ni aucun autre transporteur public, ne devrait se voir octroyer la prépondérance effective ou la responsabilité première à l'égard de l'aménagement et de l'exploitation d'un réseau par satellite. A l'heure actuelle, ni la société Bell Canada, ni sa filiale, la *Northern Electric*, ne possèdent une compétence impressionnante dans le domaine des communications par satellite. D'autre part, le Canada compte plusieurs groupements qui, déjà, ont acquis une riche expérience en la matière; mentionnons notamment la société *RCA Victor*, le Conseil national des recherches, la Société canadienne des télécommunications outremer, le ministère des Transports et le Conseil de recherches pour la défense. Il faudrait à la société Bell Canada, de toute évidence, un temps considérable pour acquérir la compétence et le savoir-faire voulus, si elle était autorisée à exploiter un réseau de communications par satellite.

21

Il semble beaucoup plus avantageux pour le Canada en général, et les abonnés des réseaux de communications en particulier, de permettre à la société Bell Canada et aux autres transporteurs publics de se procurer les voies de communications auprès de l'exploitant du réseau de communications par satellite, plutôt que de leur confier l'administration du réseau. Ainsi, les Canadiens en général, et les usagers des communications en particulier, bénéficieraient très vite des réalisations et des avantages qui découleront des communications par satellite.

22

SECTION VI

Recommandations

Dans les sections antérieures du présent mémoire, nous avons traité des lacunes actuelles dans les normes et les procédés de la société Bell Canada et de ses filiales. Nous

exposerons maintenant sous forme sommaire les mesures qui, selon nous, permettraient de combler ces lacunes et de doter le Canada d'un réseau et d'une industrie de communications qui seraient efficaces et pourraient soutenir la concurrence.

1. Rayer l'article 7 du bill n° C-104. Cet article redéfinit les pouvoirs de la société Bell Canada afin d'englober toute forme de télécommunications, quelles que soient leur nature. A part de permettre à la société Bell Canada d'étendre son activité au domaine des communications par satellite, l'article en cause abolirait toute restriction quant à l'équipement ou les installations que la société Bell Canada peut utiliser en vue de fournir des services de communications.

Nous ne nous opposons pas à l'abolition des restrictions concernant la nature et la forme de l'équipement que la société Bell Canada peut employer. Nous estimons, toutefois, qu'il faudrait limiter l'activité de la société Bell Canada à l'exploitation des aménagements terrestres pour la transmission de la parole, de l'image et d'autres signaux, et empêcher la compagnie de détenir, d'exploiter ou de régir des aménagements extra-terrestres de communications, tels qu'un réseau de communications par satellite. La société Bell Canada a démontré, à notre avis, qu'elle est incapable d'invoquer ses pouvoirs actuels pour assurer le fonctionnement et l'efficacité de réseaux de communications de tous genres.

En outre, la société Bell Canada n'a manifesté aucune compétence particulière dans le domaine des réseaux de communications spatiales. En conséquence, nous estimons qu'elle étendrait trop loin les limites de son activité et qu'elle puiserait inutilement à même les ressources technologiques du Canada pour devenir en mesure d'exploiter un tel réseau.

23

2. Rayer l'article 8 du bill n° C-104. Il est difficile de comprendre pourquoi la société Bell Canada estime qu'elle doit être autorisée à investir dans des sociétés rattachées à d'autres industries, surtout dans les domaines de l'électronique et de la fabrication du matériel électrique, ainsi qu'à leur livrer concurrence. A l'heure actuelle, il est interdit à la plupart de ces sociétés de faire concurrence à la *Northern Electric*, filiale de la société Bell Canada dans l'industrie manufacturière. Par conséquent, il serait injuste de permettre à la *Northern Electric* de s'ingérer dans des domaines occupés déjà par d'autres sociétés et de leur livrer concurrence tout en conservant ses propres avantages, en utilisant les ressources qui découlent de son marché captif pour financer ses entreprises dans les marchés concurrentiels.

En outre, l'article en question permettrait à la société Bell Canada d'avoir la main-mise sur les fabricants de matériel dans des domaines qui, strictement parlant, n'intéressent pas les communications, mais s'en rapprochent suffisamment pour être un facteur de l'industrie. Ainsi, la fabrication des installations terminales d'ordinateurs et des dispositifs connexes, en fait, des ordinateurs mêmes, pourrait se révéler d'un certain intérêt à la compagnie de téléphone. Une politique qui laisserait la société Bell Canada jouir d'un monopole dans d'autres domaines, en plus de ceux qu'elle occupe déjà, n'est pas de nature à assurer l'expansion continue des industries d'ordre technologique au Canada.

La société Bell Canada est devenue l'une des plus grandes compagnies au Canada, sans même se prévaloir entièrement des pouvoirs qu'elle possède déjà. Il semble parfaitement inutile et indésirable de lui en octroyer davantage. Le contraire même ne paraît pas inapproprié, c'est-à-dire, de restreindre, au lieu d'accroître, la portée des entreprises auxquelles elle pourrait s'intéresser.

24

3. Modifier le bill n° C-104 en ajoutant un article qui exigerait de la société Bell Canada d'établir des normes pour l'emploi du matériel d'autres sociétés dans les circuits de communications tant collectifs que privés. Ces normes seraient soumises à l'approbation du ministère des Transports; elles permettraient, en outre, aux fabricants qui sont en mutuelle concurrence de mettre au point et d'offrir l'équipement qui servirait au réseau de téléphonie. Il faudrait aussi interdire à la compagnie Bell d'utiliser ses pouvoirs en vue d'établir quelque distinction injuste à l'égard des usagers ou des fournisseurs de cet équipement.

4. Modifier la Loi sur les chemins de fer en ajoutant un article qui permettrait aux compagnies de communications en mutuelle concurrence d'offrir des services ou des aménagements spéciaux de communications qui feraient concurrence à ceux de la société Bell Canada ou d'autres transporteurs communs, lorsque l'insuffisance des services existants des transporteurs publics pourrait être établie. Il en découlerait une concurrence

plus forte pour la société Bell Canada aux endroits où les abonnés des réseaux de communications bénéficieraient d'une telle situation. A titre d'exemple des domaines où l'activation de la concurrence serait profitable, mentionnons les services fournis aux clients industriels dans les régions éloignées, et certains circuits de transmission interurbaine à haute vitesse.

5. Modifier le bill n° C-104 par l'adjonction d'un article interdisant à la société Bell Canada d'imposer des tarifs omnibus à l'égard des services de communications. Ces tarifs portent sur la mise en disponibilité des circuits de communications, des modems et du matériel d'interface, ainsi que sur l'emploi du matériel des installations terminales de traitement ou d'informatique. L'article en question aurait pour but d'interdire à la société Bell Canada de restreindre l'offre concurrentielle des sociétés incapables de fournir la gamme complète des services de communications que la compagnie Bell est autorisée à offrir. Grâce à de telles dispositions, il serait aussi possible de maintenir la concurrence à un niveau élevé sous tous les aspects des services de communications.

6. On devrait former une commission autonome, qui serait chargée de faire enquête sur toutes les méthodes et les normes administratives de la société Bell Canada et de sa filiale dans l'industrie manufacturière, afin d'établir si la compagnie Bell fournit des services appropriés de communications à tous les secteurs de l'économie canadienne. L'enquête de la commission devrait porter surtout sur les questions suivantes:

25

a) le tarif des appels téléphoniques interurbains;
b) le tarif régissant les circuits téléphoniques privés en location (aux États-Unis, les frais de location d'une ligne téléphonique de modulation sont un peu moins de la moitié des frais correspondants au Canada);
c) la compétence technique de la société Bell Canada et de la *Northern Electric*, pour ce qui est de répondre aux exigences des réseaux modernes de communications;
d) la mesure dans laquelle la société Bell Canada et la *Northern Electric* dépendent des ressources technologiques des États-Unis;
e) le degré d'hégémonie que la société Bell Canada devrait avoir sur la fabrication de son propre matériel. Notre idée n'est pas d'obliger la société Bell Canada, la *Northern Electric* ou ses autres filiales à se désister de leurs pouvoirs. L'enquête devrait faire voir les aspects profitables ou désavantageux du monopole vertical créé actuellement par l'emploi exclusif du matériel de la *Northern Electric* dans le réseau de la compagnie Bell.

La commission susmentionnée n'aurait pas pour objectif de chercher «la petite bête» dans l'exploitation du réseau de la société Bell Canada. Elle tendrait principalement à établir si la compagnie Bell répond aux besoins du Canada, et s'il y aurait avantage pour l'économie canadienne de constituer une organisation différente et d'accroître la concurrence dans ce domaine.

26

7. Nous proposons que le ministère des Transports ait les attributions voulues et dispose des crédits suffisants afin qu'il puisse augmenter son effectif technique pour pouvoir mieux surveiller et observer les initiatives tant de la société Bell Canada que des autres transporteurs publics du Canada. A l'aide du personnel et des ressources dont il a disposé jusqu'ici, le Ministère semble avoir accompli une tâche remarquable. Pour lui permettre de bien jouer son rôle d'organisme régulateur, il semble évident qu'une augmentation de ses crédits et un élargissement de sa compétence s'imposent fortement afin qu'il puisse assumer ses responsabilités envers le peuple canadien.

Le 30 novembre 1967.

CHAMBRE DES COMMUNES

Deuxième session de la vingt-septième législature

1957

COMITÉ PERMANENT

DES

TRANSPORTS ET DES COMMUNICATIONS

PROCÈS-VERBAUX ET TÉMOIGNAGES

La présente édition contient les délibérations en français ou une traduction française de l'anglais.

Le public peut se procurer des exemplaires de des séries complètes en s'abonnant auprès de l'Imprimeur de la Reine. Le prix varie selon le Comité.

Traduit au bureau de la Traduction générale.

SÉANCE DU MARDI 5 DÉCEMBRE 1957

Le greffier de la Chambre,
ALISTAIR FRASER.

Bill S-26

Loi concernant la *Trans-Canada Pipe Lines Limited*.

TÉMOINS:

Représentant la Trans-Canada Pipe Lines Limited: M. James W. Kerr, président; M. George Woods, vice-président du groupe; M. John Clarry, avocat et M. J. Ross Tolmie, c.r., agent parlementaire.

ROGER DUHAMEL, M.S.R.C.
IMPRIMEUR DE LA REINE ET CONTRÔLEUR DE LA PAPETERIE
OTTAWA, 1957
2304-1

RAPPORT OFFICIEL DES PROCÈS-VERBAUX ET TÉMOIGNAGES

La présente édition contient les délibérations en français ou une traduction française de l'anglais.

Le public peut se procurer des exemplaires ou des séries complètes en s'abonnant auprès de l'Imprimeur de la Reine. Le prix varie selon le Comité.

Traduit au bureau de la Traduction générale, Secrétariat d'État.

Le greffier de la Chambre,
ALISTAIR FRASER.

CHAMBRE DES COMMUNES

Deuxième session de la vingt-septième législature

1967

COMITÉ PERMANENT

DES

TRANSPORTS ET DES COMMUNICATIONS

Président intérimaire: M. H. PIT LESSARD

PROCÈS-VERBAUX ET TÉMOIGNAGES

Fascicule 11

SÉANCE DU MARDI 5 DÉCEMBRE 1967

Bill S-26

Loi concernant la *Trans-Canada Pipe Lines Limited.*

TÉMOINS:

Représentant la Trans-Canada Pipe Lines Limited: M. James W. Kerr, président; M. George Woods, vice-président de groupe; M. John Clarry, avocat et M. J. Ross Tolmie, c.r., agent parlementaire.

ROGER DUHAMEL, M.S.R.C.
IMPRIMEUR DE LA REINE ET CONTRÔLEUR DE LA PAPETERIE
OTTAWA, 1967
27654—1

COMITÉ PERMANENT

DES

TRANSPORTS ET DES COMMUNICATIONS

Vice-président: M. H. Pit Lessard

et Messieurs

Allmand	Émard	Orlikow
Andras	Horner (*Acadia*)	Pascoe
Bell (*Saint-Jean-Albert*)	Howe (*Wellington-Huron*)	Reid
Byrne	Leboe	Mme Rideout
Cantelon	Lind	Rock
Chatwood	Nugent	Saltsman
Deachman	*Olson	Sherman
		Southam
		Stafford (24).

(Quorum 13)

Secrétaire du comité:
R. V. Virr.

* A remplacé M. McWilliam le 4 décembre 1967.

ORDRE DE RENVOI

LUNDI 4 décembre 1967

Il est ordonné,—Que le nom de M. Olson soit substitué à celui de M. McWilliam sur la liste des membres du comité permanent des transports et des communications.

Attesté.

Le Greffier de la Chambre des communes,
ALISTAIR FRASER.

PROCÈS-VERBAL

MARDI 5 décembre 1967
(14)

Le Comité permanent des transports et communications se réunit à 10 h. 05 du matin, tous la présidence du vice-président, M. Lessard.

Présents: Mme Rideout, et MM. Allmand, Andras, Byrne, Cantelon, Chatwood, Deachman, Horner (*Acadia*), Howe (*Wellington-Huron*), Lessard, Lind, Olson, Pascoe, Reid, Rock, Saltsman et Southam (17).

Autre député: M. Groos.

Aussi présents: Représentant la *Trans-Canada Pipe Lines Limited:* M. James W. Kerr, président, M. George Woods, vice-président de groupe, M. John Clarry, avocat, et M. J. Ross Tolmie, c.r., agent parlementaire.

Le vice-président donne la parole à M. Olson qui remercie le Comité de la diligence avec laquelle il s'est mis à l'étude du bill S-26, loi concernant la *Trans-Canada Pipe Lines Limited.* Il présente ensuite l'agent parlementaire, M. J. Ross Tolmie, c.r., qui à son tour, prie la président de la *Trans-Canada Pipe Lines Limited,* M. James W. Kerr, de faire un exposé introductif et de présenter les administrateurs de la compagnie.

Des cartes du Canada indiquant le tracé du réseau de la *Trans-Canada Pipe Lines* et ses ramifications sont distribueés aux députés.

Après l'interrogatoire des témoins, les articles 1, 2, 3, 4 et 5 sont approuvés. Le titre et le préambule sont approuvés et le vice-président est chargé de faire rapport du bill.

A 11 h. 25 du matin, le Comité s'ajourne jusqu'à nouvelle convocation du président.

Le secrétaire du Comité,
R. V. Virr.

PROCÈS-VERBAL

MARDI 5 décembre 1967
(14)

Le Comité permanent des transports et communications se réunit à 10 h. 05 du matin, sous la présidence du vice-président, M. Lessard.

Présents: Mmes Rideout, et MM. Allmand, Andras, Byrne, Castelon, Chatwood, Deachman, Horner (Acadia), Howe (Wellington-Huron), Lessard, Lind, Olson, Pascoe, Reid, Rock, Saltsman et Southam (17).

Autre député: M. Groos.

Aussi présents: Représentant la Trans-Canada Pipe Lines Limited: M. James W. Kerr, président, M. George Woods, vice-président de groupe, M. John Clarry, avocat, et M. J. Ross Tolmie, c.r., agent parlementaire.

Le vice-président donne la parole à M. Olson qui remercie le Comité de la diligence avec laquelle il s'est mis à l'étude du bill S-28, loi concernant la Trans-Canada Pipe Lines Limited. Il présente ensuite l'agent parlementaire, M. J. Ross Tolmie, c.r., qui à son tour, prie la président de la Trans-Canada Pipe Lines Limited, M. James W. Kerr, de faire un exposé introductif et de présenter les administrateurs de la compagnie.

Des cartes du Canada indiquant le tracé du réseau de la Trans-Canada Pipe Lines et ses ramifications sont distribuées aux députés.

Après l'interrogatoire des témoins, les articles 1, 2, 3, 4 et 5 sont approuvés. Le titre et le préambule sont approuvés et le vice-président est chargé de faire rapport du bill.

A 11 h. 25 du matin, le Comité s'ajourne jusqu'à nouvelle convocation du président.

Le secrétaire du Comité,
R. V. Virr.

TÉMOIGNAGES

(Enregistrement électronique)

• 1007

Le mardi 5 décembre 1967

Le vice-président: Madame Rideout et messieurs, nous sommes en nombre. Nous étudierons ce matin le bill S-26, loi concernant la *Trans-Canada Pipe Lines Limited* dont le parrain est M. Olson, député de Medicine Hat. Je prie M. Olson de bien vouloir nous présenter les témoins.

M. Olson: Monsieur le président, madame Rideout et messieurs, je tiens d'abord à remercier le Comité de nous fournir l'occasion d'étudier le bill S-26, mesure essentielle, à mon avis, à la mise en valeur et à la répartition des ressources du Canada.

Nous avons parmi nous ce matin M. James W. Kerr, président de la *Trans-Canada Pipe Lines* M. G. W. Woods, vice-président de groupe chargé du financement, M. John Clarry, avocat et M. J. Ross Tolmie, c.r., agent parlementaire. Messieurs, veuillez vous approcher.

Le vice-président: Sauf erreur, on ne nous présentera aucun mémoire par écrit ce matin, mais M. Kerr nous fera un bref exposé sur la *Trans-Canada Pipe Lines*, après quoi nous procéderons à l'interrogatoire.

M. J. Ross Tolmie, c.r. (agent parlementaire de la Trans-Canada Pipe Lines Limited): Permettez-moi de vous présenter de nouveau nos témoins. Monsieur le président, madame Rideout et messieurs, à ma droite, M. James W. Kerr, président de la *Trans-Canada Pipe Lines*, ensuite M. George Woods, vice-président de groupe chargé des finances de la compagnie, puis, à sa droite, M. John Clarry, avocat de société et associé à l'étude *McCarthy and McCarthy*, de Toronto.

• 1010

Si vous voulez bien, monsieur le président, M. Kerr exposera brièvement l'objet précis du bill à l'étude, après quoi l'un des témoins répondra aux questions qu'on voudra bien poser, tout dépendant bien entendu du sujet abordé.

M. James Kerr (président de la Trans-Canada Pipe Lines Limited): Monsieur le président, madame Rideout et messieurs, je suis bien aise de pouvoir traiter du bill avec vous aujourd'hui et d'être accompagné de certains de mes associés.

Comme vous le savez sans doute, l'objet du bill est d'accroître le montant du capital autorisé de la *Trans-Canada Pipe Lines Limited* et de modifier certaines dispositions de la loi spéciale sur la *Trans-Canada*.

La *Trans-Canada* a été constituée en société en vertu d'une loi spéciale de 1951 et certains changements au chapitre du capital autorisé de la compagnie ont été opérés en 1954 en vertu d'une autre loi spéciale. Depuis lors nous avons construit un pipe-line de plusieurs pouces de diamètre dont le réseau s'étend sur plus de 3,000 milles allant de la frontière Alberta-Saskatchewan jusqu'à Montréal, puis jusqu'à la frontière Québec-Vermont. Je me servirai de la carte pour vous décrire le réseau. La ligne verte indique le tracé que suit l'*Alberta Gas Trunk Line* qui recueille pour nous le gaz naturel en Alberta. Elle le livre à la sortie occidentale de la *Trans-Canada Pipe Lines* à Burstall (Saskatchewan), tout près de la frontière Alberta-Saskatchewan, point de départ de notre réseau vers l'est. A l'heure actuelle, nous avons un réseau de deux tuyaux de 34 pouces de diamètre qui s'étend sur une distance de 586 milles vers l'est jusqu'à Winnipeg. De là le réseau, constitué de tuyaux de 30 pouces de diamètre, traverse la région septentrionale de l'Ontario et aboutit, après 1,248 milles, à Toronto—en fait, à Maple, un peu au nord de Toronto. Ensuite, le réseau, constitué de tuyaux de 20 pouces de diamètre, s'étend vers l'est jusqu'à Niagara Falls, à la frontière internationale; un autre réseau pousse vers l'est jusqu'à Montréal, une distance de 308 milles; et tout récemment nous avons prolongé le réseau jusqu'à la frontière du Vermont. En outre, une ramification s'étend vers le sud de Winnipeg à Emerson (Manitoba), à la frontière internationale, prêt à être raccordée au réseau projeté de la *Great Lakes Gas Transmission Company* au sud des lacs Supérieur et Huron. Nous avons aussi un tuyau

de 12 pouces de diamètre pour desservir la région d'Ottawa.

M. Cantelon: Pourrais-je poser une question?

Le vice-président: Je vous en prie, monsieur Cantelon.

M. Cantelon: La courte ligne rouge qui va jusqu'à Unity représente-t-elle une partie de votre pipe-line?

M. Kerr: Oui. monsieur. J'avais oublié de le mentionner. Il s'agit d'un pipe-line de 16 pouces de diamètre qui s'étend des gisements Provost, en Alberta, jusqu'à Unity, en Saskatchewan, lieu d'entreposage, d'où le gaz est pompé pour desservir la *Saskatchewan Power Corporation.*

M. Cantelon: Merci.

M. Olson: Sauf erreur, vous avez aussi, monsieur Kerr, des cartes d'un format plus petit. Auriez-vous l'obligeance de les distribuer aux membres du Comité?

M. Kerr: Volontiers. Nous comptons maintenant le long de la canalisation qui s'étend de Burstall (Saskatchewan) jusqu'à Montréal et de là jusqu'à la frontière du Vermont, 46 centrales de compression d'une capacité globale de plus de 643,000 chevaux.

En outre, la *Trans-Canada* a une part de propriété de 50 p. 100 dans la *Great Lakes Gas Transmission Company* qui est en train d'aménager un pipe-line de 36 pouces de diamètre au sud des Grands lacs, à partir du réseau de la *Trans-Canada* à Emerson (Manitoba), soit à la frontière internationale, jusqu'à Sault Ste-Marie, et de là s'étendant, par l'État du Michigan, jusqu'à St-Clair (Michigan) à la frontière internationale près de Sarnia.

La *Trans-Canada* achète du gaz naturel à de nombreux producteurs en Alberta et à un certain nombre en Saskatchewan. Le gaz naturel que nous achetons aux producteurs de l'Alberta est recueilli pour nous, comme je l'ai dit tantôt, par l'*Alberta Gas Trunk Line* qui le livre à notre sortie occidentale, soit à Burstall (Sask.), à la frontière Alberta-Saskatchewan. Transmis ensuite par le réseau de la *Trans-Canada*, le gaz est livré à 14 compagnies-clientes qui ont plus de 120 points de vente le long du parcours. Ces 14 clientes sont des compagnies qui à leur tour desservent en gaz naturel les marchés résidentiel, commercial et industriel. Nous exportons aussi du gaz aux États-Unis à partir de trois endroits: Emerson (Manitoba), Cornwall (Ontario) et de la frontière du Vermont.

En 1959, première année complète d'exploitation, les ventes ont atteint 74 milliards de pieds cubes. Pour l'année financière 1966, nos ventes globales ont été de 401 milliards de pieds cubes—plus d'un milliard de pieds cubes par jour en moyenne—et cette année-là les ventes de notre journée de pointe atteignaient 1.356 milliard de pieds cubes.

Vous n'ignorez pas que l'exploitation et la mise au point de nos installations relèvent de l'Office national de l'énergie. Nous exploitons en vertu de la loi sur l'Office national de l'énergie et de ses règlements, et cette loi prescrit qu'il nous faut obtenir l'autorisation de l'Office national de l'énergie avant de commencer l'aménagement d'une installation.

Il importe de préciser et je suis toujours bien aise de pouvoir dire que la *Trans-Canada* est une compagnie véritablement canadienne. Les administrateurs et les actionnaires sont surtout des Canadiens. Plus de 87 p. 100 des 35,000 personnes qui détiennent des actions ordinaires de la compagnie résident au Canada; elles détiennent plus de 94 p. 100 des actions ordinaires de la compagnie. En outre, des résidents du Canada détiennent plus de 99 p. 100 des actions privilégiées. Les deux plus importants actionnaires de la compagnie sont des compagnies canadiennes: la *Canadian Pacific Investments Limited* et la *Home Oil Company Limited*. Nos administrateurs supérieurs sont foncièrement canadiens et neuf sur dix d'entre eux sont nés et ont fait leurs études au Canada.

Reflétant le caractère canadien de la compagnie, notre politique est d'acheter, autant que possible, des matériaux et des services essentiellement canadiens; en donnant suite à cette politique nous avons maintes fois favorisé la mise en valeur de nouvelles sources d'approvisionnement et de fabrication au Canada.

Depuis le début de sa construction en 1956, la compagnie a placé pour des millions de dollars de commandes chez des fabricants canadiens. Les premiers temps de son exploitation, l'usine de fabrication de la majorité des gros fournisseurs qui approvisionnaient en matériel et en appareils l'industrie qui veillait à la transmission du gaz naturel se trouvait en dehors du Canada. Toutefois, la *Trans-Canada* a su tenir à sa politique d'«achat chez nous» et encourager l'établissement d'usines de fabrication canadienne pour l'approvisionnement de notre industrie canadienne. Aujourd'hui, grâce à cette politique d'achat, tout le matériel requis par l'industrie

du gaz naturel, secteur de la transmission, est, à peu d'exceptions près, fabriqué au Canada. Franchement, nous sommes fiers de pouvoir dire que l'élément canadien de nos achats excède aujourd'hui, et de beaucoup, 80 p. 100. En outre, nous sommes heureux d'avoir été directement responsables de l'établissement d'importantes industries secondaires en divers endroits d'un bout à l'autre du Canada.

L'une des principales raisons pour lesquelles la *Trans-Canada* demande l'adoption du bill à l'étude tient à l'expansion future que nous anticipons au Canada, expansion attribuable aux besoins croissants de gaz naturel sur le marché de l'énergie de l'Est du Canada. Ces dernières années, l'ensemble de l'industrie s'est acquis chaque année environ 10 p. 100 du marché national de l'énergie, et il est très logique de s'attendre à une expansion annuelle semblable au cours des prochaines années. Selon nos estimations, d'ici 1985, le gaz naturel approvisionnera le quart des marchés canadiens de l'énergie. A l'appui de cette assertion, citons qu'en 1966, la plus récente année pour laquelle des données statistiques sont disponibles, l'industrie du gaz naturel a comblé environ 18 p. 100 de tous les besoins du Canada en énergie. Il y a vingt ans, le gaz naturel ne satisfaisait que 3 p. 100 des demandes provenant d'un marché d'énergie beaucoup plus restreint. La recherche, les mises au point et les nouveaux usages en matière de gaz naturel contribueront à faire accepter davantage cette forme d'énergie dans les années à venir.

• 1020

Comme je l'ai dit tantôt, la dernière modification à la loi spéciale constituant la *Trans-Canada* en société remonte à 1954, à treize ans, et son capital autorisé n'a pas changé depuis. Depuis 1954, la compagnie a aménagé son réseau initial de pipe-lines et a réalisé de vastes programmes de construction chaque année, y compris le jumelage du réseau, l'accroissement du nombre de chevaux de compression et la construction de nouvelles centrales de compression le long du réseau. Par «jumelage» j'entends l'aménagement d'un autre pipe-line parallèle ou adjacent au pipeline initial.

Au cours des huit dernières années, le nombre de milles de pipe-line, y compris le jumelage, est passé de 2,290 à 3,106 et le nombre de centrales le long du réseau de 10 à 46. Au cours de cette période de huit ans, le nombre de chevaux des centrales a été porté de 75,500 à 643,000.

Vu cet accroissement considérable de nos installations et, partant, du capital d'immobilisation, et vu les exigences de l'expansion que nous prévoyons, vous comprendrez, j'en suis sûr, que le capital autorisé dont notre compagnie avait besoin au début ne suffit plus à combler nos besoins.

Dans le bill à l'étude, nous demandons que le capital social de la compagnie soit porté de 10 millions d'actions ordinaires à 25 millions d'actions ordinaires, et, dans le cas des actions privilégiées, de 1 million à cinq millions.

Sur les 10 millions d'actions ordinaires autorisées à l'heure actuelle, le trésor de la compagnie en dispose moins de 539,000 à mettre sur le marché, et toutes les actions privilégiées à l'heure actuelle soit 1 million sont déjà sur le marché ou en cours. Pour que la compagnie puisse accroître ses installations en conformité de ses engagements actuels, et en tenant compte des exigences du marché à l'avenir, nous jugeons essentiel que son capital autorisé soit accru de manière à lui permettre de se procurer, au besoin, une part d'intérêt supplémentaire.

Outre l'accroissement du capital, la mesure prévoit également la modification de certaines dispositions de la loi spéciale ayant trait aux actions privilégiées, au fractionnement et à la consolidation des actions, et au paiement des dividendes d'actions. Elle renferme également une description plus détaillée des installations de communication dont nous disposons pour l'acheminement du gaz, description qui comprend les communications électroniques. Certaines de ces modifications renferment des éléments d'ordre technique et juridique que mes associés et moi-même serons heureux de vous expliquer plus à fond en répondant aux questions qu'il vous plaira de soulever.

Merci bien, monsieur le président, de m'avoir fourni l'occasion de formuler ces remarques préliminaires.

Le vice-président: Monsieur Blackman?

M. Saltsman: Monsieur le président, je vous remercie. Si vous n'y voyez pas d'inconvénient, j'aimerais vous poser quelques questions ne se rapportant pas beaucoup à votre engagement actuel dans le transport du gaz, mais comme vous pourriez bien être engagé dans le transport du pétrole, je me demande si vous transportez le pétrole aussi bien que le gaz?

M. Kerr: Non, monsieur, nous ne le faisons pas.

M. Saltsman: Quelle est la dimension de votre gazoduc de Toronto à Montréal? Est-elle la même que celle des autres lignes?

M. Kerr: Non, monsieur, elle est plus petite. Elle est de 20 pouces jusqu'à Montréal, sauf sur les quelques milles de déviation montrés sur cette carte, de Toronto-Est jusqu'à un endroit près de Markham, où elle est de 24 pouces.

M. Saltsman: Êtes-vous au courant d'une étude de rentabilité qui a été faite, en 1962 je crois, par les chemins de fer Nationaux du Canada, au sujet du transport du pétrole des marchés de l'Ouest à ceux de l'Est? Dans cette étude, ils ont analysé le coût fondé sur un certain nombre de divers moyens de transporter le gaz, et je crois que l'un des moyens qu'ils ont étudiés était la possibilité de faire passer un oléoduc le long de celui de la *Trans-Canada* où vous avez des droits de passage et ce qu'il en coûterait dans ces conditions. Je crois que cela revenait à meilleur marché de faire passer l'oléoduc de l'Ouest à Montréal selon la *Trans-Canada*. Êtes-vous au courant de cela?

M. Kerr: Non, monsieur. Je ne suis pas directement au courant de cette étude de 1962 que vous mentionnez.

M. Saltsman: Vous n'avez pas participé à cette étude?

M. Kerr: Non, monsieur.

M. Saltsman: Avez-vous pensé quelque peu à la possibilité de transporter le pétrole aussi bien que le gaz?

M. Kerr: Non, nous n'y avons pas pensé. Ce n'est pas dans les vues de notre société.

M. Saltsman: Est-ce parce que vous êtes limités par les conditions du champ d'activité de votre société ou parce que vous croyez que cela ne cadre pas avec le travail que vous accomplissez actuellement?

M. Kerr: Nous croyons fondamentalement que c'est notre affaire de transporter ou transférer le gaz naturel sur une longue distance et c'est le rôle et le but de notre organisation. Nous n'avons aucune intention de nous occuper d'autres formes d'énergie.

M. Saltsman: Voyez-vous quelque possibilité de transporter le pétrole plus économiquement en ayant un oléoduc projeté de l'Ouest à Montréal qui suivrait vos droits de passage? Voyez-vous quelques économies si cela était envisagé?

M. Kerr: Présentement, notre droit de passage, qui a 66 pieds de largeur à travers presque tout le pays, n'est pas rempli de pipe-lines. N'interprétez pas mal ce que je dis là, mais pour construire une autre ligne adjacente au système actuel de la *Trans-Canada*, il faudrait acquérir un nouveau droit de passage presque tout le long de la ligne. Je ne puis vous répondre exactement à ce sujet, mais, en général, il faudrait acquérir de nouveaux terrains sur presque toute la longueur du droit de passage de la *Trans-Canada* pour construire un autre pipeline. Il pourrait y avoir quelques économies, mais cela ne serait pas tellement significatif.

M. Saltsman: Vous ne croyez pas qu'en jumelant un gazoduc et un oléoduc le long des routes actuelles, il y aurait des économies dans la construction d'une autre ligne?

M. Kerr: Un pourcentage très élevé du coût global de la construction—le coût de la poser d'un pipe-line—comprend la pose elle-même plutôt que le droit de passage. Comme je l'ai dit, même s'il y avait quelques économies, elles ne seraient pas trop significatives.

M. Saltsman: Que pensez-vous des économies d'exploitation? N'y aurait-il pas des économies d'exploitation possibles en faisant deux de ces lignes ensemble?

M. Kerr: Les méthodes d'exploitation des stations de pompage d'un oléoduc ne sont pas différentes des méthodes employées pour les stations de pompage d'un gazoduc, en conséquence, il pourrait y avoir élimination de double personnel. Mais l'équipement est différent et les frais d'installation seraient aussi élevés que si nous construisions un nouvel oléoduc dans quelque nouvelle région.

M. Saltsman: Le gouvernement est à discuter l'établissement d'une Société d'expansion du Canada (Canada Development Corporation) pour faire des investissements dans l'industries canadienne. Votre société s'opposerait-elle à ce qu'une société séparée participe à l'établissement d'un pipe-line, pour considérer votre cas en particulier; et fournisse une partie du financement et de la participation à la gestion qui pourraient en découler?

Le vice-président: Monsieur Saltsman, voudriez-vous parler un peu plus fort, s'il-vous-plaît? Nous avons de la difficulté à vous entendre.

M. Saltsman: Excusez-moi. Je vais répéter la question. Je crois comprendre que le gouvernement est à étudier l'établissement de la Société d'expansion du Canada (Canada Development Corporation) dont le but serait d'investir dans l'industries canadienne et d'aider à financer et à diriger l'industrie canadienne.

M. Rock: Ont-ils établi . . .

M. Saltsman: Je dis qu'il est à en discuter. Si une telle société était établie, voyez-vous

quelque objection à ce que la Société d'expansion du Canada (Canada Development Corporation) participe avec vous à l'aménagement d'un gazoduc?

M. Kerr: Monsieur, il est difficile, à ce stade-ci de répondre à cette question parce que nous ne serions pas entièrement au courant des conditions de tels arrangements financiers avec le gouvernement. Au pied levé, je ne croirais pas que ce soit nécessaire, par le fait que jusqu'ici, la *Trans-Canada* a été capable d'obtenir le financement de sources privées, mais ceci, toutefois, me donne l'occasion de citer M. George Woods, vice-président conjoint chargé des affaires financières de notre société. M. Woods pourrait avoir quelque chose à ajouter sur cette question.

M. George Woods (vice-président conjoint, Trans-Canada Pipe Lines Limited): Comme l'a dit M. Kerr, jusqu'à ce jour nous avons eu besoin de capitaux imposants et nous avons été capables de nous les procurer. Si nous trouvions que nous ne pouvons pas nous les procurer, nous aurions peut-être à nous adresser à la Société d'expansion du Canada (Canada Development Corporation) ou à d'autres organismes, de ce genre, mais jusqu'à ce que nous ayons des difficultés, je pense qu'il serait tout aussi souhaitable d'essayer de nous procurer ces fonds dans le secteur privé.

M. Byrne: Vous avez eu des difficultés en 1956.

M. Woods: Oui, mais je parle des années récentes.

M. Saltsman: Vous êtes une entreprise de transport public. Est-ce exact?

M. Kerr: Non, monsieur.

M. Saltsman: Vous n'êtes pas une entreprise de transport public? Vous ne transportez que pour les sociétés associées avec vous dans la découverte et l'expansion de la production du gaz?

M. Kerr: Monsieur, nous achetons le gaz à la tête du puits des producteurs de l'Alberta et de la Saskatchewan. Nous achetons à la tête du puits à ce moment, nous sommes propriétaires du gaz. Ensuite *Alberta Gas Trunk Line*, comme je l'ai mentionné dans mes remarques d'introduction, recueille ce gaz et le transporte à notre barrière de l'Ouest à Burstall. Nous sommes propriétaires du gaz à ce moment, naturellement, et nous le transportons au moyen de notre pipeline et le livrons à 120 endroits de vente le long du gazoduc aux quatorze compagnies-clientes de distribution que j'ai mentionnées. Elles nous l'achètent. En d'autres termes, dans le secteur d'Ottawa, le service du gaz est assuré par *Ottawa Gas* qui est une filiale de la *Consumers' Gas Company*; et *Consumers' Gas* l'achète au réseau de la Trans-Canada à plusieurs endroits le long de la ligne.

• 1030

M. Allmand: Faites-vous quelque transformation?

M. Kerr: Nous ne faisons pas de transformation à la tête du puits. Les producteurs font la transformation et extraient les produits du courant de gaz à ce point et le livre à la *Trans-Canada* selon des normes plutôt strictes. Toutefois, conjointement avec *Pacific Petroleums Ltd.*, nous faisons partie d'une usine d'extraction à Empress (Alberta), très près de Burstall (Saskatchewan), où d'autres produits sont enlevés.

M. Allmand: Dans vos résolutions, vous demandez la permission de transformer. Envisagez-vous de le faire sur une plus grande échelle à l'avenir que vous ne le faites aujourd'hui?

M. Kerr: C'était dans la loi originale, Monsieur, et il n'y a pas de changement.

M. Saltsman: Cela vous met dans une puissante position, n'est-ce pas, en ce sens que personne ne peut produire de gaz à moins de ne conclure une entente avec vous sur le transport de ce gaz? En d'autres termes, d'après ce que je puis voir, c'est le seul moyen de transporter du gaz hors d'une région, et avant que quiconque ne puisse produire du gaz, il devrait s'assurer que vous le transporteriez ou le lui l'achèteriez? Est-ce le cas?

M. Kerr: Je ne pense que ce soit exact, monsieur, non. Nous sommes de très gros acheteurs de gaz dans l'Ouest du Canada à cause du marché immense d'énergie que nous avons ici dans l'Est du Canada qui est desservi par notre pipe-line; mais nous ne sommes pas les seuls à acheter du gaz dans les champs de l'Ouest du Canada. *Westcoast Transmission Company Limited* achète dans le nord-est de la Colombie-Britannique, et *Alberta Gas Trunk Line Co. Ltd.* et *Alberta Southern Limited* sont acheteurs pour le marché californien. En conséquence, il y a certainement de la compétition à négocier avec les producteurs pour les volumes de gaz naturel dont nous avons besoin pour desservir nos marchés.

M. Saltsman: Mais dans le transport de la *Trans-Canada*, des marchés de l'Ouest à ceux de l'Est, votre pipe line est le seul qui transporte le gaz sur une telle distance, n'est-ce pas?

M. Kerr: Oui.

M. Saltsman: Quiconque voudrait entrer sur ce marché devrait négocier une vente avec vous pour le transport de son gaz, ou pour l'achat de son gaz?

M. Kerr: Oui, si quelqu'un veut vendre du gaz dans l'Est du Canada, il s'adresserait à la *Trans-Canada* et obtiendrait un contrat d'achat de la part de la *Trans-Canada*. Tous ces contrats, naturellement, relèvent en définitive de l'Office national de l'énergie.

M. Saltsman: Je vois. L'Office national de l'énergie a quelque chose à dire dans la négociation de ces contrats?

M. Kerr: Ils ont des règlements sur les taux et les tarifs qui sont chargés.

M. Saltsman: Je crois comprendre que vous ne prévoyez aucune difficulté à financer votre opération ou vos expansions? Est-ce exact?

M. Kerr: Bien, on a souvent dit que dans le financement, vous ne savez jamais jusqu'à ce que vous ayez passé le contrat avec les institutions supérieures desquelles vous empruntez l'argent. Toutefois, à l'heure actuelle, nous ne prévoyons aucune sérieuse difficulté. Nous n'en avons pas eu au cours des quelques dernières années.

M. Saltsman: Etes-vous en mesure de dire à ce Comité quels sont vos projets de financement, où vous avez l'intention de vous procurer votre argent et à quels taux vous avez l'intention d'essayer de l'obtenir?

M. Kerr: Voici une autre occasion pour M. Woods de prendre part à la question, s'il le veut bien, s'il-vous-plaît.

M. Saltsman: Monsieur Woods?

M. Woods: Nos projets sont de vendre des obligations l'an prochain au taux le plus bas où nous pouvons les négocier; et nous avons un projet de vendre pour 30 millions de dollars de ce que nous appelons «valeurs nouvelles» à un moment donné, probablement au cours de 1968. Nous n'avons pas encore déterminé exactement quelle forme ces valeurs nouvelles auront, et sûrement, l'une des raisons pour lesquelles nous demandons l'adoption de ce bill est de nous donner toutes les options possibles. Les marchés financiers évolueront au cours des prochains mois et personne, pour le moment, ne peut prédire comment ils évolueront. Nous avons alors toutes les options possible de nous procurer ce 30 millions.

M. Saltsman: Jusqu'à quel point pourrez-vous mettre vos obligations sur le marché au Canada contre leur mise en marché aux États-Unis?

M. Woods: Les obligations seront mis en marché principalement aux États-Unis. Nous avons vendu nos obligations principalement aux États-Unis. Les institutions canadiennes, dans la mesure où elles veulent acheter ces obligations, auront le maximum d'occasion de le faire. Heureusement, nous avons été capables d'emprunter l'argent de notre dette aux États-Unis et, avec les années, nous nous sommes procurés tout notre équité ou l'argent des détenteurs de parts ordinaires au Canada. C'est quelque chose que nous espérons pouvoir continuer.

M. Saltsman: Vous voudrez ou vous ne voudrez peut-être pas traiter de cela, mais il a circulé une rumeur à l'effet que le prix de vos obligations dépendra beaucoup de ce que fera le Canada des recommandations de la Commission royale d'enquête Carter sur la fiscalité.

Le vice-président: Je crois, monsieur Saltsman, que nous devrions nous en tenir au bill. Je crois que vous vous éloignez un peu trop du sujet.

M. Saltsman: Je pensais qu'ils pourraient désirer l'occasion de répondre à cela, mais je m'incline à vos désirs, monsieur le président. Je vous remercie.

Le vice-président: Monsieur Andras?

M. Andras: Je vous remercie, monsieur le président. Monsieur Kerr, vous avez mentionné que l'un des principaux buts que vous visiez en cherchant des capitaux supplémentaires était de vous agrandir au Canada et vous avez aussi parlé des marchés de l'Est. Cela nous amène à présumer, et, d'après la publicité qui a déjà été faire à ce sujet, à présumer avec justesse que vous parlerez alors d'un pipe-line au Canada. Pourriez-vous être plus précis sur la forme qu'adoptera l'expansion si le présent bill est adopté?

M. Kerr: Oui, monsieur; j'en parlerai avec plaisir.

Vous vous rappelez sans doute que le 4 octobre 1966, *Trans-Canada* a conclu avec le gouvernement du Canada un accord stipulant qu'en tout temps, 50 p. 100 de ce que nous produisons à l'est de Winnipeg pour l'est du Canada passera par le nord de l'Ontario. L'accord en question exige aussi qu'en 1976, le volume de notre production passant par le nord de l'Ontario soit augmenté à 50 p. 100 et qu'après une période raisonnable, ce volume augmente à 65 p. 100. Pour respecter cet accord, nous devons commencer la construction d'une déviation par le nord de l'Ontario avant 1970. Ce n'est peut-être pas su de tous,

mais *Trans-Canada* a commencé cette déviation cette année, en 1967. Elle est relativement petite, mais c'est un début pour cette ligne de déviation; et une nouvelle petite ligne de déviation est maintenant en service depuis cinq ou six semaines, qui s'étend sur 19½ milles au total; elle se divise en quatre petites sections, indiquées sur cette carte à l'est de Winnipeg, dont trois sont situées en Ontario. Le débit de la future déviation dépendra de l'expansion du marché et nous étudions cela presque continuellement. Les marchés évoluent, et ce sont des études très complexes qui exigent des équipes d'ingénieurs et de financiers examinant continuellement la croissance, l'évolution et les besoins du marché. A l'heure actuelle, nous prévoyons au moins dévier le pipe-line vers l'est jusque près de Nipigon. A mesure que le marché évoluera, nous étudierons la route à suivre à partir de là. Il se peut que nous puissions mettre au point une nouvelle route le long de la rive nord du lac Supérieur, à peu près en ligne droite jusque près de Chapleau, vers le sud jusque près d'Elliot Lake, vers Montréal. Cela, je le répète, dépend de Sundridge, ensuite vers Ottawa et ensuite vers Montréal. Cela, je le répète, dépend de l'évolution des marchés. Nous savons à l'heure actuelle...

M. Andras: Justement, sur ce sujet, monsieur Kerr, je crois comprendre alors que vous feriez des déviations à partir de la frontière du Manitoba vers Nipigon, et que vous avez déjà commencé?

M. Kerr: Oui, monsieur.

M. Andras: Et vous feriez alors un choix, selon la croissance du marché, etc., soit de faire passer une nouvelle canalisation et de dévier graduellement la canalisation existante.

M. Kerr: Oui; mais nous devons étudier continuellement l'évolution du marché et les régions géographiques où progresse le marché. Comme nous envisageons la situation à l'heure actuelle, certains travaux du programme de 1967 continueront en 1968, et sûrement en 1969, et ces travaux atteindront en quelque sorte leur point culminant en 1970. Il semble actuellement que nous poserons environ 170 milles de canalisation de 36 pouces passant par le nord de l'Ontario au prix total d'environ 60 millions au cours de 1970. Le programme se poursuivra ensuite, selon l'évolution des marchés, je le répète.

• 1040

M. Andras: Est-ce que cela touche aussi la section vers Nipigon?

M. Kerr: Oui, monsieur; c'est tout à l'ouest de Nipigon.

M. Andras: Et c'est une canalisation de 36 pouces?

M. Kerr: Oui; les 19½ milles que nous posons cette année, c'est du tuyau de 36 pouces, et cela établit le modèle.

M. Andras: L'autre canalisation a 30 pouces, n'est-ce pas?

M. Kerr: C'est exact, monsieur.

M. Andras: Le présent bill, qui concerne votre besoin de capitaux supplémentaires, vous oblige aussi en retour à remplir les obligations que vous avez contractées en vertu de l'accord conclu avec le gouvernement vis-à-vis le programme de la *Great Lakes Gas Transmission Company*. N'est-ce pas exact?

M. Kerr: Oui, monsieur.

M. Andras: Par conséquent, le facteur temps est en cause ici. Autrement dit, vous aurez besoin d'argent pour exécuter ces constructions supplémentaires, cet agrandissement, au Canada, et c'est l'objet principal du présent bill, trouver de l'argent pour financer cet agrandissement?

M. Kerr: Oui, monsieur, l'argent nécessité pour cela doit être entièrement utilisé au Canada.

M. Andras: Donc, dans toute cette affaire, le temps presse, surtout lorsqu'il s'agit de lever les fonds qui permettent de faire cela.

M. Kerr: Oui, vraiment.

M. Andras: Maintenant, encore une question faisant suite à la déclaration de M. Saltsman. L'Office national de l'énergie est l'organisme régulateur qui fixe les taux de votre processus d'acheminement. Contrôle-t-il aussi le taux de votre revenu en tant que rendement bénéficiaire du capital?

M. Kerr: Oui, les deux choses sont liées ensemble. Elles sont connexes.

M. Andras: Mais le règlement se contente-t-il de fixer vos prix, en d'autres termes, fixe-t-il un rendement de votre mise de fonds?

M. Kerr: La Loi stipule que l'Office national de l'énergie a la juridiction sur les tarifs

et les taxes et en contrôlant les taux, il contrôle, en réalité, le taux du revenu.

M. Andras: Il le contrôle de cette manière.

M. Kerr: Oui.

M. Andras: Je vous remercie.

M. Horner (Acadia): M. Andras a traité une bonne partie du sujet sur lequel je m'apprêtais à poser des questions. Pourriez-vous nous donner quelques détails sur l'expansion que vous vous proposez de réaliser aux États-Unis? Est-ce que la canalisation de 24 pouces de diamètre qui va jusqu'à Sault-Sainte-Marie en partant d'Emerson est maintenant construite?

M. Kerr: Non, monsieur. C'est ce que nous appelons la phase deux, en réalité une partie de la phase deux, de la *Great Lakes Gas Transmission Company*. Si je puis me permettre de décrire brièvement le projet des Grands lacs, la phase un comporte un gazoduc de 36 pouces de diamètre qui part de Farwell (Michigan). Farwell se trouve au centre du Michigan juste au sud de Bay-City sur cette carte, à 150 milles à l'est de Saint-Clair (Michigan) en allant vers l'est, sur la frontière internationale près de Sarnia. Cette canalisation est maintenant terminée. Le gaz circule maintenant dans la phase un du projet des Grands lacs. La phase deux commence à Emerson à la frontière internationale au sud de Winnipeg sur la carte, passe au sud du Duluth, côtoie la rive sud du lac Supérieur jusqu'à un point au sud de Sault-Sainte-Marie (Ontario). Maintenant, cette canalisation qui va jusqu'à Sault-Sainte-Marie (Ontario), dont vous avez parlé tout à l'heure, monsieur, sera construite au cours de l'année civile 1968. Elle fait partie de la phase deux. Et la dernière partie de la phase deux est constituée par le passage du Détroit Mackinac qui, entre parenthèses, représente un exploit technique très difficile et très important, pour rejoindre plus bas le bout ouest de la phase un, encore une fois, à Farwell (Michigan).

M. Horner (Acadia): Et l'objet du présent projet de loi est, en partie, également, de trouver des fonds pour terminer cela?

M. Kerr: Non, monsieur, le financement des Grands lacs est autonome aux États-Unis. Les besoins du projet de loi qui vous est soumis s'appliquent à l'expansion canadienne uniquement.

M. Horner (Acadia): Vous avez pourtant déclaré que vous possédez 50 p. 100 de la *Great Lakes Gas Transmission Company*.

M. Kerr: Oui, monsieur.

M. Horner (Acadia): Mais ce projet de loi est complètement détaché...

M. Kerr: Il n'aura rien à voir avec le financement des Grands lacs.

M. Horner (Acadia): Mais vous avez bien déclaré dans votre discours d'ouverture que les dispositions concernant les dividendes allaient être modifiées en ce qui concerne... au lieu d'argent. Pouvez-vous donner un petit peu plus de détails là-dessus?

M. Kerr: Je pense que ce serait l'occasion de demander à M. Clarry, notre avocat, de faire des commentaires à ce sujet.

M. John Clarry (avocat de Trans-Canada Pipe Lines Limited): Monsieur le président, madame Rideout, messieurs, le présent projet de loi contient un article, l'article 5, qui donne à la compagnie le pouvoir de payer un dividende en actions au lieu d'un dividende en espèces. Cet article est similaire à l'article de la Loi sur les corporations du Canada qui s'applique à toutes les corporations ordinaires constituées conformément à cette loi, et son objet est essentiellement d'octroyer à la compagnie la même possibilité dont jouissent les autres sociétés.

M. Horner (Acadia): Cela vous place-t-il, financièrement, dans une meilleure position pour faire face à l'impôt sur le revenu et autres choses du même ordre?

M. Clarry: Franchement, monsieur, je ne pense pas qu'à l'heure actuelle il en soit ainsi. A mon avis, du point de vue du contribuable, les dividendes en actions, dans ce style de société, ne sont actuellement pas intéressants au Canada.

M. Horner (Acadia): Pour quelle raison dites-vous cela?

M. Clarry: Parce que le dividende impliquerait normalement un reçu imposable remis à l'actionnaire qui obtient le dividende en actions pour payer l'impôt sans qu'il ait d'espèces.

M. Horner (Acadia): Je comprends. Et les dividendes seraient évalués au taux du marché?

M. Clarry: Il existe différentes façons pour une société de payer un dividende en actions. Elle peut déclarer un dividende de, disons, une action, une action ordinaire, pour chaque dix actions détenues, ou quelque chose d'approchant, et, dans ce cas, la société immobilise une partie de son excédent au lieu de le débourser sous la forme d'un dividende en espèces.

M. Horner (Acadia): Est-ce là la manière de disposer de la plus-value des actions de capital et des actions privilégiées? Autrement dit, vous voulez que les actions ordinaires, de 10 millions passent à 15 millions, et les actions privilégiées, de un million à quatre millions.

M. Clarry: Cela devrait peut-être se passer de la façon inverse, à savoir que la société ne soit pas capable de payer un dividende en actions, quelle que soit son importance, si elle ne dispose pas des actions ordinaires supplémentaires autorisées. Mais je suis convaincu que là n'est pas l'objet principal de la demande d'augmentation du capital d'actions ordinaires autorisé.

M. Horner (Acadia): Quel est donc l'objet principal? Aider à lever des fonds ou quoi?

M. Clarry: A mon avis, monsieur Horner, le but est de financer la future expansion.

M. Horner (Acadia): J'imagine que les actions privilégiées sont celles qui permettent de détenir le contrôle de la société. Est-ce que je me trompe?

M. Clarry: Non monsieur, c'est justement le contraire.

M. Horner (Acadia): Bon, nous avons éclairci cela. Est-ce que cette augmentation des actions ordinaires et des actions privilégiées sera vendue sur le marché canadien? Vous avez dit que les actions seraient vendues...

M. Clarry: Je devrais peut-être laisser cela à M. Kerr ou à M. Woods.

M. Kerr: Il n'y a pas de doute que nous essayerons de nous en débarasser en les vendant sur le marché canadien et que, comme par le passé, nous accorderons aux actionnaires existants toute la préférence possible. Comme je l'ai fait remarquer dans mon discours d'ouverture, 87 p. 100 de nos 35,000 actionnaires sont résidents canadiens, et ils possèdent 94 p. 100 des actions ordinaires, et 99 p. 100 des actions privilégiées sont détenues au Canada, c'est pourquoi j'estime que les chances qu'elles restent au Canada sont bonnes.

M. Horner (Acadia): Vous avez dit qu'il y avait deux gros actionnaires, l'un des deux étant *Canadian Pacific Investments Limited.* Est-ce que cette société est actionnaire depuis le début?

M. Kerr: Je vous prie de m'excuser, monsieur, je n'ai saisi qu'une partie de la question.

M. Horner (Acadia): Vous avez dit qu'il y avait deux gros actionnaires dont *Canadian Investments.* Depuis combien de temps cette société est-elle un actionnaire important de la *Trans-Canada*?

M. Kerr: Tout d'abord, c'est *Canadian Pacific Investments* qui appartient uniquement au C.P.R. et le C.P.R. est entré à la Trans-Canada aux environs de 1964. Je ne suis pas très sûr de la date mais c'est vers cette époque.

Le vice-président: Monsieur Saltsman.

M. Saltsman: Merci, monsieur le président. Je voudrais demander au témoin s'ils font certains de leurs achats en gaz chez *Producers Pipelines Ltd.* dans le sud-est de la Saskatchewan?

Le vice-président: Monsieur Saltsman, voudriez-vous enlever la carte? Voudriez-vous, s'il vous plaît, répéter votre question?

M. Saltsman: Oui. Achetez-vous une certaine quantité de votre approvisionnement en ga chez *Producers Pipelines Ltd.* dans la Saskatchewan du sud-est?

M. Kerr: Non, monsieur.

M. Saltsman: Je vois sur cette carte une ligne pointillée comme s'il y avait...

M. Kerr: *Saskatchewan Power Corp.* a du gaz à Medicine Hat. Elle a une canalisation de petit diamètre qui va de Medicine Hat jusqu'à un point de notre canalisation principale près de Success en Saskatchewan. Nous achetons à la *Saskatchewan Power Corp.* à Success.

• 1050

M. Saltsman: Donc, en fait, vous obtenez indirectement du gaz dans le sud-est de la Saskatchewan?

M. Kerr: Oui, monsieur. La plus grosse partie du gaz, néanmoins, vient de Medicine Hat et, franchement, je ne suis pas certain qu'ils en ramassent un peu en chemin en Saskatchewan du sud-est; il est possible qu'ils le fassent.

M. Saltsman: Pourriez-vous me donner une idée du pourcentage de l'approvisionnement en gaz, par rapport à votre acheminement total de gaz, que vous obtiendriez de cette région?

M. Kerr: Tout à fait en gros je dirais 3 à 5 p. 100.

M. Saltsman: Trois à cinq pour cent. Y aurait-il un différentiel quelconque entre le prix d'achat là-bas et le prix d'achat en Alberta? Quelle comparaison peut-on établir, à ce sujet, entre les chiffres?

M. Kerr: Lorsqu'il est délivré au gazoduc les prix de revient nets sont à peu près identiques.

M. Saltsman: J'ai été intéressé par l'alinéa *a)* de l'article 3 du présent projet de loi où vous demandez l'autorisation de développer et d'étendre d'autres réseaux de communications à savoir onde ultracourte, radio, télévision et autres systèmes de communications électroniques. Avez-vous rencontré des

difficultés quelconques lorsque vous avez obtenu ces systèmes de communications ou lorsque vous avez négocié pour les avoir?

M. Kerr: Non, ces systèmes de communication sont destinés à être employés uniquement le long du gazoduc pour contrôler les postes de compression depuis le centre de répartition à Toronto. Nous avons beaucoup innové et, à mon avis, nous sommes pour ainsi dire venu en tête du peloton en Amérique du Nord, dans le domaine de la commande automatique à distance de nos stations de compresseur. Ils ne fonctionnent pas tout à fait sans surveillance mais environ 28 de nos 46 stations de compresseur sont entièrement contrôlées automatiquement à distance par des répartiteurs à Toronto, et nous utilisons au maximum des ordinatrices afin d'assurer l'exploitation optimum du réseau.

Pour réaliser tout cela nous devons disposer de communications sûres et dignes de confiance. On les utilise, de façon interne, dans le réseau uniquement.

Pour en revenir à votre question, monsieur, nous ne rencontrons aucune difficulté en négociant l'utilisation de ces installations. Nous avons un mélange des divers types de communications. La raison pour laquelle cette modification des communications est demandée dans le présent projet de loi est simplement de nous permettre de nous maintenir au niveau des techniques modernes de communication.

M. Saltsman: La raison pour laquelle j'ai posé...

M. Kerr: Certaines des méthodes que nous pouvons à l'heure actuelle utiliser, conformément à la loi en vigueur, ne sont pas aussi modernes que nous le voudrions, et nous tenons à suivre le progrès.

M. Saltsman: La raison pour laquelle j'ai posé la question est que le présent Comité a entendu récemment le témoignage que certaines sociétés ont eu des difficultés en négociant leurs systèmes et leur matériel de communication et ainsi de suite, et je voulais savoir si vous aviez ou non rencontré quelques-unes de ces difficultés.

J'ai été très heureux d'apprendre, ainsi que les membres du Comité, j'en suis certain, que vous vous êtes fixé comme règle de conduite d'acheter au Canada, jusqu'à 80 p. 100, avez-vous dit je crois, de tout votre matériel et de toutes les marchandises achetables nécessaires pour votre société. Où vous procurez-vous les autres 20 p. 100?

M. Kerr: Il y a du matériel spécialisé nécessité en très petite quantité qui ne justifie pas l'usinage au Canada, et une partie de ce dernier provient des États-Unis et une autre du Royaume-Uni. Nous utilisons, par exemple, les turbines Rolls-Royce dans nos postes de compression modernes, une adaptation industrielle de la turbine aéronautique Rolls-Royce Avon. Certaines parties composantes de cette turbine proviennent encore du Royaume-Uni.

M. Saltsman: C'est tout, monsieur le président, merci.

Le vice-président: Monsieur Rock.

M. Rock: Merci, monsieur le président. Dans quelle mesure, le cas échéant, les sociétés qui utilisent le gaz participent-elles à la propriété de *Trans-Canada Pipe Lines*?

M. Kerr: En Alberta, il y a deux producteurs qui participent. *Home Oil Company Limited* est l'un de nos plus gros actionnaires. Nous achetons du gaz à la *Home Oil* et la *British American Oil Company* a une participation relativement réduite à *Trans-Canada* et nous achetons de grosses quantités de gaz à la B.A. en Alberta.

M. Rock: Les particuliers qui possèdent des actions, disons les propriétaires de compagnies qui produisent du gaz, investissent-ils à titre privé dans votre gazoduc?

M. Kerr: Je ne vois aucun gros actionnaires, aucuns actionnaires privés importants, qui soient associés aux producteurs en Alberta.

M. Rock: A la page trois de votre projet de loi, vous avez cette adjonction concernant les télécommunications, et d'après la façon dont elle est rédigée je crois que vous auriez également la possibilité de vous lancer dans le domaine des télécommunications à moins que vous n'ajoutiez après la dernière ligne «aux fins de son entreprise». Vous faites cela pour les aérodromes et les aéronefs mais vous ne le faites pas pour les télécommunications et j'aimerais savoir si vous verriez, ou non, une objection à ce qu'on ajoute après «installations» les mots «aux fins de son entreprise»?

M. Kerr: Non, monsieur, nous y verrions pas d'objection. Notre secteur c'est le transport du gaz et certainement pas celui des communications.

M. Horner (Acadia): C'est bon pour aujourd'hui, mais dans cinq ou six ans cela pourrait être mal interprété et vous pourriez également vous lancer dans le domaine des télécommunications, étant donné la façon dont cela est rédigé, du moins c'est comme ça que je vois les choses. Pour cette raison, j'ai

l'impression que les mots «aux fins de son entreprise» devraient être ajoutés au dernier alinéa.

M. Kerr: Nous serions d'accord, monsieur. Nous voulons que les choses soient claires car il n'est pas de notre intention de nous lancer un jour dans le secteur des communications. Ce matériel de communications doit être utilisé à l'intérieur du gazoduc pour contrôler la circulation du gaz.

M. Rock: Oui, je n'en doute pas une seule seconde, mais étant donné sa rédaction on pourrait l'interpréter dans ce sens plus tard.

M. Reid: Je voudrais savoir s'il y a des modifications substantielles de l'article 3, à la page 3 autres que celle dont M. Rock vient de discuter?

M. Kerr: Je ne pense qu'il y en ait d'autre, monsieur, mais j'aimerais que M. Clarry le confirme.

M. Clarry: Non monsieur, il n'y en a pas. Il y a seulement l'adjonction des mots «radio, onde ultra courte, télévision ou autres systèmes électroniques, à deux endroits, je crois.

M. Reid: En ce qui concerne l'augmentation de capital, vous l'augmenterez de 150 p. 100 sur la base des actions ordinaires et de 400 p. 100 sur la base des actions privilégiées. Comment opérerez-vous pour émettre ce capital?

M. Kerr: Je demanderai à M. Woods de répondre à cette question, s'il vous plaît.

M. Woods: Nous n'avons pas dans l'immédiat de projets d'émissions qui soient dans leur phase finale. Nous devons réunir des capitaux considérables dans la période qui vient, et il n'y a pas de doute que nous serons obligés de vendre des actions ordinaires et des actions privilégiées. Et, comme je l'ai dit, je sais bien que nous avons l'intention d'émettre une sorte d'actions de dividende l'année prochaine.

M. Reid: Combien de temps prévoyez-vous que cette augmentation dans votre structure financière durera?

M. Woods: Cela dépend de deux véritables inconnues qui font qu'il est presque impossible de fixer une date quelconque. Je ne crois pas que quelqu'un sache quelle tendance se manifestera dans le domaine des services publics dans les années à venir. La mesure dans laquelle le rapport de M. Carter deviendra éventuellement la loi du pays aura une conséquence considérable sur la structure du financement et il semble également que nous soyons toujours en dessous de la vérité en ce qui concerne nos prévisions d'expansion et notre marché de l'énergie au Canada ne fait que grandir au-delà de ce que n'importe qui aurait pu prévoir. Je ne crois pas que nous puissions dire combien de temps cela durera, monsieur.

M. Reid: Je veux simplement savoir cela car il est très utile pour nous que vous reveniez nous rendre visite le plus souvent possible. L'autre question porte sur la boucle de la canalisation nord. Si mes souvenirs sont exacts, une proposition avait été présentée au cours de la dernière audience de l'Office national de l'énergie, par l'*Ontario Minnesota Pulp and Paper Company* que la nouvelle boucle passe à l'ouest du lac des Bois, à travers l'état du Minnesota, en descendant la Rainy River Valley, et de là jusqu'à la Tête des lacs. Dois-je conclure de la déclaration précédente de M. Kerr que ce projet a été supprimé ou que la proposition n'a pas été acceptée?

M. Kerr: De nombreuses études de praticabilité sont effectuées pour fournir le gaz à cette région en faisant faire une boucle au gazoduc actuel ou, disons, en «dédoublant», la canalisation actuelle et divers itinéraires vers le sud. A l'heure actuelle, il semble que la méthode la plus praticable qui permette de desservir la région soit de construire une canalisation latérale en dehors de l'itinéraire actuel du réseau de *Trans-Canada*. Du point de vue de la praticabilité, il semble que ce soit la meilleure.

• 1100

M. Reid: Combien de milles sur les 19½ milles de boucle de la canalisation nord ont-ils été construits à l'est de la frontière de l'Ontario et du Manitoba?

M. Kerr: Environ 15 milles, monsieur.

M. Reid: Quinze milles. Savez-vous approximativement où les travaux de construction ont été exécutés?

M. Kerr: A l'est et à l'ouest de Dryden en Ontario et à quelques milles seulement à l'est de la frontière du Manitoba et de l'Ontario.

M. Reid: A quoi servent ces tronçons?

M. Kerr: A transporter des quantités supplémentaires de gaz vers l'est jusqu'à Atikokan pour desservir la Steep Rock Iron Mines et d'autres petits marchés qui se trouvent dans la région. Nous avons aussi augmenté la puissance à l'ouest d'Atikokan mais à l'est de la frontière du Manitoba et de l'Ontario pour la même raison.

M. Reid: Il est prévu que vers 1970, vous construirez le reste de la conduite jumelle jusqu'à Nipigon? C'est ce que vous avez dit?

M. Kerr: J'ai dit, monsieur, qu'en 1968 et aussi en 1969, d'importants travaux de préparation seraient effectués en vue des installations supplémentaires. Les travaux battraient leur plein en 1970, alors que l'on construirait une conduite de 36 pouces et d'environ 170 milles dans la région qui se trouve à l'est de la frontière du Manitoba et de l'Ontario.

Vous ne pouvez pas étaler les travaux sur une distance de 170 milles. Il faut construire aux deux extrémités à partir de stations de pompage et l'ensemble prend forme graduellement en se fondant sur la croissance du marché. Il est difficile de dire où se trouveront ces 170 milles mais ce sera dans la région générale de la Tête des lacs.

M. Reid: Il existera donc alors une conduite double de Winnipeg jusqu'à Nipigon?

M. Kerr: Je crois que vers 1970, de Winnipeg jusqu'à la Tête des lacs le circuit sera entièrement fermé ou du moins une bonne partie des travaux seront terminés.

M. Reid: Prévoyez-vous alors remplir votre engagement envers le gouvernement et doubler tout le tronçon du nord vers 1976? Ce serait peut-être injuste. Je présente ma question sous un autre angle: utiliserez-vous 65 p. 100 de votre capacité à desservir l'est de l'Ontario par vos conduites canadiennes vers 1976?

M. Kerr: Nous nous sommes engagés à commencer les travaux en 1970. Nous les avons commencés en 1967. Par conséquent la construction de cette boucle sera sûrement en bonne voie en 1970 comme je l'ai expliqué. Pour répondre à votre question, nous voulons bien remplir cet engagement et employer 60 p. 100 de notre capacité au transport vers le nord de l'Ontario en passant par les ports à l'est de Winnipeg tout en prévoyant augmenter ce pourcentage à 65 vers 1976.

M. Reid: Je vous remercie.

M. Groos: J'aurais quelques questions à poser sur la façon dont l'accroissement des actions sera réparti. Vous avez dit, je pense, qu'environ 90 p. 100 des actions sont détenues au Canada par des Canadiens ou des sociétés canadiennes?

M. Kerr: Je vous dirai à ce sujet, monsieur, que nous avons environ 35,000 actionnaires. Exactement, à la fin de juin 1967, la société comptait 35,990 actionnaires dont 87 p. 100 résident au Canada. Ces 87 p. 100 détiennent 94 p. 100 des actions ordinaires.

M. Groos: C'est très satisfaisant. Récemment nous avions ici des représentants de la Compagnie de téléphone Bell et la situation était semblable; les Canadiens détiennent 90 p. 100 des actions de la société. Elle a réussi à atteindre ce fort pourcentage de participation canadienne en accordant des droits aux actionnaires actuels qui résident au Canada. Dernièrement la *Canadian Pacific Investments Limited* a émis des actions au Canada et cette société détient beaucoup d'actions de la vôtre. Cependant la vente des actions de la *Canadian Pacific Investments Limited* n'était rattachée en aucune façon aux actionnaires du Pacifique-Canadien. Dans le projet de loi vous demandez que l'on accroisse le nombre des actions ordinaires de 10 millions...

M. Kerr: De 15 millions.

M. Groos: Jusqu'à 25 millions d'actions. Il serait assez facile de détruire l'heureux équilibre de la participation canadienne si ces 15 millions d'actions passaient en des mains étrangères. J'aimerais que vous nous exposiez comment vous allez répartir ces quinze millions d'actions?

M. Kerr: C'est notre ligne de conduite de faire tout ce qui est possible pour maintenir dans la *Trans-Canada* cette forte participation canadienne. Les actionnaires canadiens sont si nombreux qu'il est probable que nous pourrons conserver une forte partie de nos actions au Canada.

M. Groos: Vous avez dit je pense, que vous pourriez recueillir une partie des sommes requises par l'émission d'obligations aux États-Unis. Je tiens à ce qu'une forte participation canadienne se maintienne.

M. Kerr: Nous aussi.

M. Groos: Si la vente des actions ordinaires et celle des obligations sur le marché américain donnaient des résultats identiques il se produirait rapidement un déséquilibre dans la participation. Serait-ce voulu?

M. Kerr: Non, ce n'est pas voulu. La *Trans-Canada* ne peut avoir de pareille ligne de conduite. Je crois franchement que notre situation est heureuse qui nous permet de vendre les obligations aux États-Unis et les actions ordinaires au Canada.

M. Groos: Je dois comprendre que vous ferez tout ce qu'il vous est possible pour

maintenir une forte participation canadienne en émettant ces 15 millions d'actions sur le marché canadien, en autant que c'est possible.

M. Kerr: Oui, monsieur, c'est ce que nous voulons faire.

M. Groos: Monsieur le président, c'était la ma question principale.

M. Pascoe: Monsieur le président, j'aurais quelques questions à poser pour me renseigner. M. Kerr a déclaré que ces 46 stations de pompage sont toutes automatiques. Ces stations offrent donc peu d'emploi?

M. Kerr: Un réseau de transport de gaz naturel comme le nôtre offre en vérité peu de possibilité d'emploi. Nous employons un peu plus de 1,000 personnes et pour répondre à votre question je suis heureux de pouvoir déclarer que lorsque la *Trans-Canada* a commencé à se servir des télécommandes ou de l'automatisation, comme vous voudrez, la société connaissait une expansion très rapide que nous souhaitons voir se poursuivre, et nous avons pu améliorer les conditions d'emploi d'un bon nombre de préposés aux stations. La société a formé les préposés. Elle leur a fait suivre des cours d'étude à l'extérieur et elle a elle-même organisé des cours. Les préposés sont devenus des techniciens ce qui a amélioré leur situation. Il n'y a pas eu de déplacement de personnel et nous en sommes fiers.

M. Pascoe: Vous employez actuellement environ 1,000 personnes?

M. Kerr: Au dernier décompte dont je me souvienne, nous avions 1,083 employés, je pense.

M. Pascoe: L'expansion prévue ferait-elle croître ou non le nombre de vos employés?

M. Kerr: Oui, le nombre de nos employés augmentera mais ce n'est pas ce qui permet d'accroître substantiellement le personnel.

M. Pascoe: Une autre question seulement et je l'ai déjà posée aux représentants de nombreuses sociétés. Vous dites que vous achetez des matériaux canadiens dans une proportion de 80 p. 100. Vous avez déclaré aussi que quelques-uns provenaient des États-Unis et du Royaume-Uni. En vertu des Négociations Kennedy et de la dévaluation de la livre, s'il vous était possible de vous procurer les autres matériaux à un peu meilleur marché, la société accepterait-elle nécessairement les soumissions les plus basses?

M. Kerr: Vu le genre de matériaux et d'appareils que nous achetons il est douteux que les manufacturiers anglais ou américains puissent faire concurrence. Si la concurrence était serrée, cependant, je crois que la société, comme ligne de conduite, favoriserait le manufacturier canadien.

M. Pascoe: Je vous remercie.

M. Byrne: Monsieur le président, en autant que je puisse m'en rendre compte, à titre de seul membre ici présent de ceux qui composaient le Comité lorsque la *Trans-Canada Pipe Lines* a été constituée, et de député à la Chambre lors du célèbre ou infâme débat sur le pipe-line, je voudrais féliciter la société, cette société canadienne, de ses progrès extraordinaires. Je veux la remercier aussi de la contribution qu'elle a apporté au développement du pays au cours de ces 16 années, et peut-être faut-il en compter moins, vu les difficultés financières qu'elle a éprouvées en 1956 alors qu'elle en était à ses débuts. Il serait peut-être bon aussi de rappeler le nom de ce grand Canadien, le très honorable C.D. Howe qui a eu foi dans le Canada et dans votre société.

• 1110

Ma question n'est pas très importante mais je me demande en ce moment d'où viendra le gaz naturel lors de la première étape. Si j'ai bien compris la société américaine qui fournit le gaz a déjà construit un pipe-line des environs de Sarnia jusqu'à Sault-Sainte-Marie.

M. Kerr: A terme très court monsieur, le volume initial de gaz dont on a besoin lors de la première étape relative à la *Great Lakes Gas Transmission Company* provient des champs d'entreposage d'Austin au Michigan. Le gaz est amené aux environs de Sarnia et entreposé en Ontario et dans le township de Dawn. Le gaz américain provient des champs d'entreposage d'Austin et sur une base d'échange par la suite nous alimenterons ce réseau à Emerson en gaz canadien de l'Ouest lorsque les travaux de la *Great Lakes* seront terminés. Il s'agit d'importations à court terme de gaz américain.

M. Byrne: Lorsque le pipe-line d'Emerson à Sault-Sainte-Marie sera terminé, le transport se fera dans l'autre sens.

M. Kerr: Non monsieur, il s'agira d'un transport d'ouest en est mais nous remplace-

rons le gaz que nous aurons tiré des réservoirs par du gaz canadien de l'ouest. Actuellement, d'Emerson nous expédions du gaz à la *Midwestern Gas Transmission Company* qui est un autre réseau, une autre société représentée par une petite ligne verte sur la carte que vous avez devant vous.

M. Byrne: La petite carte et l'autre plus grande ne présentent que la situation actuelle. Vous n'y avez pas porté les travaux de construction que vous voulez entreprendre.

M. Kerr: Non, monsieur.

M. Byrne: Je ne me souviens pas trop de la raison que vous avez apportée au moment où la charte a été octroyée pour construire votre pipe-line par la route la plus au nord plutôt que le long de la côte nord. Je sais qu'il était peut-être politiquement rentable de desservir ces localités. En même temps n'y avait-il pas une raison économique très forte: le coût de construction à travers les régions très rocheuses du nord de l'Ontario?

M. Kerr: Je suis arrivé à la *Trans-Canada* il n'y a qu'environ 9 ans et les plans initiaux étaient déjà réalisés. Je suis arrivé alors que l'entreprise commençait à fonctionner. Selon les renseignements que j'ai recueillis, j'ai cru comprendre que le pipe-line a été construit plus au nord que la rive nord du lac Supérieur afin de mettre cette forme d'énergie à la disposition de l'industrie de la pâte et du papier et des régions minières et de participer ainsi à la mise en valeur de cette partie de l'Ontario.

M. Byrne: Croyez-vous que la construction du pipe-line dans les environs immédiats de la côte nord aurait été plus coûteuse?

M. Kerr: Toute construction d'un pipe-line à travers le bouclier précambrien serait difficile et coûteuse. Le coût en serait de $260,000 à $280,000 le mille. Cela dépend du terrain et de la géographie. De toute façon il n'y a pas une grande différence entre une conduite qui suivrait la côte nord du lac Supérieur et une autre plus éloignée au nord si elles sont toutes deux construites en terrain rocheux.

M. Byrne: Les sociétées de pipe-line ont-elles effectué des études sur l'utilisation de conduites sous-marines? Par exemple à travers la partie nord du lac Supérieur? Si les conduites étaient submergées, en coûterait-il plus cher ou moins cher?

M. Kerr: Plusieurs études ont été faites dans cette région, monsieur, à l'aide de conduites de matière plastique de petit diamètre. Cependant la pose des conduites, surtout par grandes profondeurs et lorsque le fond marin est très accidenté, présente de réelles difficultés. L'une des plus grandes difficultés que les constructeurs auront à surmonter consistera à traverser les *Mackinac Straits* lorsqu'ils entreprendront l'été prochain la pose des conduites de la Great Lakes. L'eau est très profonde et le terrain accidenté. Il faudra se livrer à beaucoup de travaux sous-marins d'excavation et de dynamitage pour poser ces conduites qui auront vingt-quatre pouces de diamètre. La traversée est d'environ cinq milles et c'est la plus grande distance pour le moment que les ingénieurs veulent bien considérer.

M. Byrne: Une seule autre question. Peut-être vous sera-t-il impossible de répondre. Je me suis tenu au courant de l'industrie de la construction domiciliaire dans la ville d'Ottawa au cours des dernières années et je n'ai pas encore trouvé de nouveaux lotissements où l'on utilise le gaz naturel. On n'utilise que de l'huile. Y a-t-il une raison particulière? L'huile à chauffage se vend-elle à meilleur prix?

M. Kerr: La situation est très variable dans les régions urbaines. Si l'on considère l'ensemble du marché que nous desservons, environ 55 p. 100 de nos ventes se font au secteur résidentiel, environ 15 p. 100 au secteur industriel et le reste au secteur commercial soit les restaurants, les hôtels, les motels, et ainsi de suite. Il se trouve des régions urbaines où neuf maisons sur dix utilisent le gaz naturel. C'est surtout vrai des nouvelles agglomérations.

Le vice-président: Monsieur Lind.

M. Lind: J'aurais une question à poser. Transportez-vous le gaz naturel par pipe-line seulement?

Le vice-président: Voudriez-vous parler dans votre microphone, s'il-vous-plaît?

M. Lind: Ne transportez-vous que du gaz non corrosif?

M. Kerr: Nous achetons des gaz non corrosifs et acides selon nos normes. Les producteurs doivent traiter les gaz, éliminer le soufre et les divers produits avant que les gaz puissent être transportés par pipe-line et livrés à la conduite principale et à la station principale de l'ouest. Je vous dirais donc que nous achetons tous les genres de gaz.

M. Lind: Mais vous éliminez le soufre au départ.

M. Kerr: Ce sont les producteurs qui le font.

M. Lind: Lorsque vous vendez votre gaz amené par votre réseau d'alimentation, le vendez-vous seulement aux sociétés qui possèdent des franchises dans la région où il vous est permis de vendre ou vendez-vous directement à quelques sociétés?

M. Kerr: Les quatorze clients que nous avons sont des sociétés distributrices de gaz naturel, soit la Saskatchewan Power, l'Inter-City à Brandon, la Greater Winnipeg à Winnipeg, la Twin City à la Tête des lacs, la Consumers, l'Union Gas, la Northern Central et d'autres. Ces sociétés à leur tour détiennent des franchises dans les municipalités qu'elles desservent. Nous ne vendons pas à l'industrie directement et nous ne desservons que les sociétés distributrices.

M. Lind: Je vous remercie. Votre société a-t-elle éprouvé des difficultés lorsqu'elle a dû traiter avec les propriétaires et en particulier dans le sud ou dans l'ouest de l'Ontario?

M. Kerr: Aucune difficulté d'envergure. Je crois que je puis dire que non. Je ne connais pas de cas où nous aurions éprouvé des difficultés. Elles ont peut-être été réglées par nos agents qui s'occupent de ces questions de droit de passage mais je ne crois pas qu'il y ait eu de sérieuses difficultés.

M. Lind: Avez-vous entrepris ...

M. Kerr: Si vous me permettez de continuer, nous venons de terminer la pose de quatorze milles de conduite de la frontière internationale jusqu'au canton Dawn dans la région dont il a été question et aucune difficulté ne s'est présentée.

M. Lind: Absolument aucune difficulté. Avez-vous été obligé de recourir à l'expropriation ou si vous avez pu acheter librement?

M. Kerr: Habituellement nous achetons le terrain sans recourir à l'expropriation.

M. Lind: Alors vous connaissez probablement les problèmes des agriculteurs relatifs au sous-drainage et aux réseaux de drainage à l'aide de tuyaux. Avez-vous pu régler ces difficultés avec la majorité des propriétaires de façon satisfaisante?

M. Kerr: En autant que je sache, oui monsieur. Je n'ai pas assisté à la réunion tenue à London. Des représentants de la société y ont assisté mais nous n'avons pas eu affaire à des problèmes de ce genre. Nous avons beaucoup fait aussi je pense au sujet du remplacement de la terre arable lorsque nous devons traverser des fermes. Nous avons obtenu par exemple de bons conseils de l'université du Manitoba, sur la façon de procéder. Nous avons eu de bons succès en ce domaine dans toutes les régions rurales par où nous sommes passés.

M. Lind: Naturellement il ne s'agissait pas de votre société mais de l'Interprovincial Pipe Line n'est-ce pas? Il s'agissait de l'oléoduc?

• 1120

M. Kerr: Oui.

M. Lind: L'oléoduc. Je vous remercie beaucoup.

M. Howe (Wellington-Huron): A l'article 3 a) il est question de la construction de conduites pour le transport des hydrocarbures liquides. Avez-vous actuellement des pipelines qui transportent des hydrocarbures liquides?

M. Kerr: Non, monsieur, nous n'en avons pas.

M. Howe (Wellington-Huron): Avez-vous l'intention d'en construire dans un avenir prochain?

M. Kerr: Nous n'avons pas de projets immédiats en ce domaine.

M. Howe (Wellington-Huron): J'aurais une autre question à poser relativement à la nouvelle Commission des transports qui vient d'être créée au Canada. Serez-vous soumis aux règlements de la Commission canadienne des transports en même temps qu'à l'Office national de l'énergie?

M. Kerr: Non, monsieur. Nous serons soumis aux règlements de l'Office national de l'énergie en vertu de la loi sur l'Office national de l'énergie. La nouvelle Commission des transports n'aura d'autorité que sur les pipelines pour solides.

M. Howe (Wellington-Huron): En d'autres mots, les pipe-lines à hydrocarbures que vous voulez construire et que le présent projet de loi vous autorisera à faire seront sous la juridiction de la Commission?

M. Kerr: Non, monsieur. Les hydrocarbures liquides n'entrent pas dans la catégorie des solides.

M. Howe (Wellington-Huron): Je vois. Je vous remercie beaucoup.

Le vice-président: Y a-t-il d'autres questions avant que nous en venions au projet de loi article par article?

(Articles 1 et 2, acceptés.)

Le vice-président: L'article 3 est-il...

M. Rock: Je voudrais proposer... Voulez-vous que la proposition soit présentée par écrit?

Le vice-président: Avez-vous quelqu'un pour l'appuyer?

M. Rock: Oui.

Le vice-président: Qui appuie la proposition?

M. Rock: Monsieur Groos l'appuie.

M. Olson: Monsieur le président, puis-je faire observer à M. Rock que la société a laissé entendre qu'elle n'avait aucune objection à accepter la modification qu'il a proposée soit, d'ajouter à l'article relatif aux télécommunications ou aux communications, à l'article 3, que ce ne sera que pour l'usage exclusif de la société. Si la modification est prête, M. Rock sera-t-il satisfait, si je m'engage à proposer cette modification au comité plénier lorsque le projet de loi sera présenté à la Chambre? Nous pourrons ainsi la proposer dans une terminologie correcte.

M. Rock: Je n'ai aucune objection sauf que nous l'avons déjà fait une ou deux fois lorsque des projets de loi semblables ont été soumis au Comité la semaine dernière.

M. Olson: Je pense encore à autre chose mais je n'en suis pas tout à fait sûr. Je crois que si ce projet de loi retournait sans modification il serait placé en tête de liste. S'il était modifié par le Comité il prendrait place au bas de la liste. Vu qu'il est assez urgent d'en terminer avec lui je m'engage à ce que la modification soit adoptée.

M. Rock: J'y consens donc.

Articles 3, 4 et 5 acceptés.

Le préambule est aussi accepté.

Le titre est accepté.

Le vice-président: Est-ce que j'en ferai un rapport.

Des voix: Convenu.

Le vice-président: Je veux remercier le Comité et vous aussi, messieurs.

Notre prochaine séance se tiendra jeudi le 7 décembre.

Une voix: Quel sera le sujet de notre étude, monsieur le président?

Le vice-président: Nous aurons des témoins de la Direction des monopoles et nous étudierons le projet de loi C-104.

CHAMBRE DES COMMUNES

Deuxième session de la vingt-septième législature

1967

COMITÉ PERMANENT

DES

TRANSPORTS ET DES COMMUNICATIONS

Président: M. JOSEPH MACALUSO

Fascicule 12

SÉANCE DU JEUDI 7 DÉCEMBRE 1967

RAPPORT OFFICIEL DES PROCÈS-VERBAUX ET TÉMOIGNAGES

La présente édition contient les délibérations en français ou une traduction française de l'anglais.

Le public peut se procurer des exemplaires ou des séries complètes en s'abonnant auprès de l'Imprimeur de la Reine. Le prix varie selon le Comité.

Traduit au bureau de la Traduction générale, Secrétariat d'État.

Le greffier de la Chambre,
ALISTAIR FRASER

Bill C-104,

Loi concernant la Compagnie de téléphone Bell du Canada.

TÉMOINS:

Du ministère du Registraire général: M. D. H. W. Henry, c.r., Directeur des enquêtes et recherches, Loi relative aux enquêtes sur les coalitions; M. R. M. Davidson, Section des fusions et des monopoles; M. W. F. Lindsay, Section des coalitions.

ROGER DUHAMEL, M.A.R.C.
IMPRIMEUR DE LA REINE ET CONTRÔLEUR DE LA PAPETERIE
OTTAWA, 1967
2008-1

RAPPORT OFFICIEL DES PROCÈS-VERBAUX ET TÉMOIGNAGES

La présente édition contient les délibérations en français ou une traduction française de l'anglais.

Le public peut se procurer des exemplaires ou des séries complètes en s'abonnant auprès de l'Imprimeur de la Reine. Le prix varie selon le Comité.

Traduit au bureau de la Traduction générale, Secrétariat d'État.

Le greffier de la Chambre,
ALISTAIR FRASER.

CHAMBRE DES COMMUNES

Deuxième session de la vingt-septième législature

1967

COMITÉ PERMANENT

DES

TRANSPORTS ET DES COMMUNICATIONS

Président: M. JOSEPH MACALUSO

PROCÈS-VERBAUX ET TÉMOIGNAGES

Fascicule 12

SÉANCE DU JEUDI 7 DÉCEMBRE 1967

Bill C-104,

Loi concernant la Compagnie de téléphone Bell du Canada.

TÉMOINS:

Du ministère du Registraire général: M. D. H. W. Henry, c.r., Directeur des enquêtes et recherches, Loi relative aux enquêtes sur les coalitions; M. R. M. Davidson, Section des fusions et des monopoles; M. W. F. Lindsay, Section des coalitions.

ROGER DUHAMEL, M.S.R.C.
IMPRIMEUR DE LA REINE ET CONTRÔLEUR DE LA PAPETERIE
OTTAWA, 1967
27656—1

COMITÉ PERMANENT

DES

TRANSPORTS ET DES COMMUNICATIONS

Président suppléant: M. H. Pit Lessard

et Messieurs

Allmand	Groos	Reid
Andras	Horner (*Acadia*)	Rideout (Mme)
Bell (*Saint-Jean-Albert*)	Howe (*Wellington-Huron*)	Rock
Byrne	Leboe	Saltsman
Cantelon	McWilliam	Sherman
Chatwood	Nowlan	Southam
Deachman	Orlikow	Stafford—(24).
Émard	Pascoe	

(Quorum 13)

Le secrétaire du Comité,
R. V. Virr.

ORDRE DE RENVOI

Le MERCREDI 6 décembre 1967

Il est ordonné,—Que les noms de MM. Nowlan, McWilliam et Groos soient substitués à ceux de MM. Nugent, Olson et Lind sur la liste des membres du comité permanent des transports et des communications.

Attesté:

Le Greffier de la Chambre des communes
ALISTAIR FRASER

PROCÈS-VERBAUX

Le JEUDI 7 décembre 1967
(15)

Le Comité permanent des transports et des communications se réunit aujourd'hui à 10 h. 15 du matin sous la présidence de M. Lessard, président suppléant.

Présents: Mme Rideout et MM. Bell (*Saint-Jean-Albert*), Byrne, Chatwood, Émard, Deachman, Groos, Howe (*Wellington-Huron*), Lessard, McWilliam, Nowlan, Orlikow, Pascoe, Reid, Rock, Southam (16).

Aussi présents: Du ministère du Registraire général: M. D. H. W. Henry, c.r., Directeur des enquêtes et recherches, Loi relative aux enquêtes sur les coalitions; M. R. M. Davidson, Section des fusions et des monopoles; M. W. F. Lindsay, Section des coalitions.

Le Comité reprend l'étude du bill C-104, Loi concernant la Compagnie de téléphone Bell du Canada.

Le président suppléant présente les fonctionnaires du ministère du Registraire général et invite M. Henry à résumer son mémoire.

Le président suppléant s'interrompt pour demander au Comité s'il autorisait le tournage télévisé de quelques scènes des délibérations. Le Comité y consent unanimement.

Sur la proposition de M. Reid, appuyé par M. Bell (*Saint-Jean-Albert*),

Il est décidé—Que le mémoire présenté par le Directeur des enquêtes et recherches, Loi relative aux enquêtes sur les coalitions, soit imprimé à titre d'appendice des procès-verbaux et témoignages d'aujourd'hui (voir le renvoi ci-dessous).

Les membres interrogent les témoins sur les conséquences de leur mémoire. A midi et quart, la séance est levée; l'interrogatoire des témoins se poursuivra après l'Ordre du Jour.

SÉANCE DE L'APRÈS-MIDI
(16)

Le Comité permanent des transports et des communications se réunit aujourd'hui à 3 h. 25 de l'après-midi, sous la présidence de M. Lessard, président suppléant.

Présents: Mme Rideout et MM. Allmand, Andras, Bell (*Saint-Jean-Albert*), Byrne, Cantelon, Chatwood, Émard, Deachman, Groos, Howe (*Wellington-Huron*), Lessard, McWilliam, Orlikow, Pascoe, Reid, Rock, Sherman, Southam (19).

Aussi présents: (Les mêmes qu'à la séance du matin.)

Le président suppléant présente de nouveau les témoins au Comité et invite M. Deachman à reprendre l'interrogatoire.

Après un interrogatoire prolongé, le Comité s'ajourne à 6 h. 05 du soir jusqu'à nouvelle convocation du président.

Le secrétaire du Comité,
R. V. Virr.

NOTA: Vu que l'exposé de M. Henry comprenait le texte complet du mémoire, il n'est pas annexé à titre d'appendice aux présents procès-verbaux.

TÉMOIGNAGES

(Enregistrement électronique)

Le jeudi 7 décembre 1967

• 1014

Le vice-président: Madame Rideout et messieurs, nous avons le quorum.

M. Deachman: Sur une question d'ordre, monsieur le président, je remarque que la table de la presse est dépourvue du dispositif d'interprétation simultanée, ce qui veut dire qu'à moins que les membres de la presse ne soient bilingues, ils seront incapables de comprendre tout ce qui se dira. Je demanderais que ce service soit étendu à la table de la presse à l'avenir.

Le vice-président: Je demanderai au secrétaire du Comité d'en prendre note, monsieur Deachman. Si nous siégeons cet après-midi, nous tâcherons de leur fournir ce service.

Nos trois témoins ce matin sont: M. D. H. W. Henry, c.r., directeur des enquêtes et recherches; M. R. M. Davidson, fonctionnaire en chef de la Section des fusions et des monopoles et M. W. F. Lindsay, de la Section des coalitions. Je crois que M. Henry a un exposé.

M. D. H. W. Henry, c.r. (directeur des enquêtes et recherches, ministère du Registraire général): Merci, monsieur le président.

Je désire vous exprimer tout d'abord mes regrets de n'avoir pu vous fournir le texte de cet exposé avant ce matin. Je suis certain que nous avons tous des problèmes de temps à autre. A cause de difficultés survenues lors de la reproduction des copies, il m'a été impossible de fournir plus tôt le texte de mon exposé. Peut-être que la meilleure façon de remédier à la situation serait d'en parcourir la plus grande partie avec vous en entrant un peu dans les détails.

Monsieur le président, je désire rappeler au Comité que je comparais ici, sur la demande du Comité, en ma qualité—en vertu de la Loi relative aux enquêtes sur les coalitions—de Directeur des enquêtes et recherches, qui est un poste créé par le gouvernement. Mes commentaires sont faits en cette qualité et ne sont pas faits au nom du gouvernement du Canada.

J'ai cru qu'il pourrait être utile que je fasse tout d'abord plusieurs remarques préliminaires avant d'aborder le fond du sujet qui, je sais, vous intéresse parce que ces remarques pourraient être utiles pour servir de base. En qualité de directeur en vertu de la Loi relative aux enquêtes sur les coalitions, ma principale préoccupation est ce que je pourrais appeler la ligne de conduite relative à la concurrence, de sorte que je désire mentionner brièvement la législation contre les coalitions, qui reflète l'idée générale que se fait le Parlement de la ligne de conduite actuelle relative à la concurrence au Canada.

Cette mesure législative, comme je le dis dans le document ici, a été adoptée il y a un certain temps. En effet, elle remonte à 1889, de sorte qu'elle possède la qualité d'être ancienne. Elle se trouvait autrefois dans le Code criminel du Canada mais maintenant elle se trouve toute dans la Loi relative aux enquêtes sur les coalitions. Sans entrer trop dans les détails, je désire dire que les tribunaux ont soutenu,—et le document contient un renvoi à la citation,—que le but de cette législation était de protéger le public dans la libre concurrence. Ainsi, nous parlons d'une ligne de conduite relative à la concurrence ayant pour fond statutaire l'intention du Parlement d'appuyer le principe de la libre concurrence.

La Loi relative aux enquêtes sur les coalitions est une loi qui a son fondement dans une ligne de conduite économique. En la décrétant, le Parlement a cherché à montrer son désir de continuer à appuyer une économie essentiellement fondée sur les forces concurrentes du marché. En termes très simples, la Loi relative aux enquêtes sur les coalitions est destinée à encourager la continuation du système de l'entreprise privée en décourageant les restrictions à la liberté des forces économiques qui font fonctionner une économie marchande. Évidemment, les restrictions auxquelles nous pensons particulièrement sont celles que les entreprises mêmes imposent. Cette philosophie a été expliquée à la Chambre des communes et je donne ici une citation, qui est un extrait d'un exposé fait par le président du Conseil privé en mai 1966, juste pour vous donner la saveur de cette philosophie.

> La Loi relative aux enquêtes sur les coalitions est fondée sur le principe voulant que, dans les circonstances normales, la concurrence soit le plus fort stimulant pour la compétence et pour la

meilleure répartition des ressources économiques dans le secteur privé de l'économie. C'est ce qu'on oublie parfois dans le souci plus immédiat de l'exploitation possible des consommateurs ou du traitement inéquitable de certains organismes économiques par les autres. Là où la concurrence est efficace, la compétence est récompensée et l'incompétence est placée dans une situation désavantageuse. A la longue, les sociétés compétentes prospèrent et les sociétés incompétentes dépérissent. Les ressources rares passent par conséquent par les mains de ceux qui en font le meilleur usage.

• 1020

Monsieur le président, ce que le Parlement a projeté, c'est que les affaires et le commerce soient fondamentalement régis par les forces de la concurrence,—c'est-à-dire, par le marché,—qui devraient, si on leur permet d'agir, produire la répartition efficace des facteurs de production en produisant les stimulants et les effets préventifs nécéssaires à leur action.

Cela doit presque, par définition, sembler être mis en désaccord avec l'intention du Parlement, avec la réglementation des industries particulières par les hommes d'affaires mêmes et, en vérité, avec la réglementation de l'État ou l'intervention des organismes de l'État.

Évidemment, ce serait faire preuve de peu de réalisme que de dire que la ligne de conduite fixée par le gouvernement a été appliquée dans sa forme pure. Il est évident que des exceptions ont été faites, par des dispositions statutaires, dans les cas où un degré plus ou moins considérable de réglementation a été effectué dans des industries particulières. Il s'agit d'industries des domaines du transport, de l'énergie, du téléphone et d'autres entreprises d'utilité publique, et de la production et de la mise en marché des produits agricoles, qui sont toutes soumises à des restrictions touchant l'action des forces concurrentes, les garanties nécessaires pour le public étant placées entre les mains de bureaux, de commissions et de compagnies de la Couronne. Mais, dans les domaines où de tels contrôles administratifs ne sont pas imposés aux entreprises par des lois, le Parlement veut, à mon avis, que la concurrence régisse le marché. C'est un point important à titre de fondement de ce que je vais dire un peu plus loin.

L'industrie des télécommunications est un exemple d'une industrie qui est en partie soumise à la réglementation par un organisme de l'État, en partie soumise à la Loi relative aux enquêtes sur les coalitions et en partie soumise à aucune de ces formes de contrôle.

L'influence de la concurrence dans la partie de cette industrie qui fournit les produits manufacturés à la Compagnie de téléphone Bell est d'une grande importance tant pour cette compagnie que pour les abonnés de son service téléphonique. Le rendement de l'exploitation de la Bell, en particulier dans la mesure où il se reflète dans le coût du matériel qu'elle achète, a une portée considérable en ce qui concerne les taux que devront éventuellement payer les abonnés du service téléphonique. Dans un marché où la concurrence s'exerce librement, la Compagnie de téléphone Bell peut s'attendre à obtenir les meilleurs produits au meilleur prix. Cependant, elle devrait avoir accès à un choix raisonnable de produits et être assurée de recevoir les produits des plus récentes recherches et des derniers progrès technologiques. L'idéal serait, par conséquent, dans l'intérêt des abonnés de la Bell, que l'industrie manufacturière de soutien soit vigoureusement concurrente, en ayant un stimulant qui la pousse à réaliser un rendement et des économies d'envergure et à améliorer la ligne de production; et il est également important qu'existe le libre accès à ce marché pour les nouveaux venus compétents et perspicaces. Dans la mesure où cela se produit, la Compagnie de téléphone Bell et les abonnés du service téléphonique devraient en tirer un avantage.

Je désire expliquer brièvement ce dont il s'agit. La Loi relative aux enquêtes sur les coalitions impose, à l'heure actuelle, des restrictions à trois genres d'activité. Je ne m'étendrai pas sur cette loi. Elle traite en premier lieu des conspirations en vue de l'établissement de coalitions, en second lieu des fusions ou des monopoles pouvant être exploités au détriment du public et, en troisième lieu, de ce que nous appelons les pratiques déloyales du commerce, qui comprennent les distinctions préjudicieuses dans les prix, les rabais malhonnêtes, certaines formes de gratifications d'encouragement à la vente, la fausse représentation du prix régulier (que nous appelons «annonce trompeuse de prix») et la fixation du prix de revente.

Je sais que certaines de ces questions ont été discutées tout récemment à la Chambre.

Pour les fins de notre discussion d'aujourd'hui, la Loi nous intéresse surtout en ce qui concerne les fusions et les monopoles et la philosophie connexe.

J'ai inclus dans le document, et peut-être que je n'ai pas besoin de prendre le temps de la lire, la définition d'une fusion et d'un monopole en vertu de la Loi relative aux enquêtes sur les coalitions. Le texte est là si vous voulez le regarder. Je désire simplement

dire qu'il existe une impression populaire,—elle provient peut-être d'une certaine confusion,—que, pour une entreprise, exister comme monopole au sens économique du mot, c'est-à-dire comme monopole comprenant une seule firme, et parfois c'est un monopole naturel, est de quelque façon illégal. Il n'en est pas nécessairement ainsi. L'infraction concernant un monopole qui a été créé par des moyens légitimes provient de l'abus de la situation de monopole. Lorsque vous pensez à un monopole aux termes de la législation contre les coalitions, il y a lieu de vous rappeler ce principe. Ce n'est pas tant l'existence du monopole que l'abus du monopole qui a de l'importance, du point de vue de la loi. Comme le Parlement l'a exprimé, l'abus consiste à exploiter le monopole au détriment du public ou contre son intérêt et cela, je crois que vous allez le reconnaître, crée certaines difficultés pour la détermination de ce que doivent être les critères dans la réalité. Ainsi la loi confère au monopolisateur, à l'égard des autres qui ont des rapports d'affaires avec lui, une responsabilité un peu plus grande que ce serait le cas s'il était un concurrent parmi un certain nombre de concurrents. Voilà comment nous abordons le problème lorsque nous nous occupons de situations monopolisatrices et de l'application de la Loi relative aux enquêtes sur les coalitions.

Un autre point important en ce qui concerne le principe à la base de la Loi relative aux enquêtes sur les coalitions, vous le constaterez en en examinant les dispositions, est qu'à part deux ou trois exceptions qui y sont mentionnées, les services et les industries des services en tant que tels ne sont pas soumis aux restrictions qu'elle contient; ce que renferme cette loi, ce sont différentes restrictions relatives à l'échange de certains objets ou denrées qui peuvent faire l'objet du commerce. Par conséquent, l'organisation de la Compagnie de téléphone Bell—et par l'expression «organisation» j'entends la Bell et n'importe laquelle de ses filiales—n'est pas assujettie aux dispositions de la Loi relative aux enquêtes sur les coalitions en ce qui concerne les services qu'elle assure dans le domaine des télécommunications. Cependant, elle est assujettie à cette loi dans la mesure où elle fabrique et vend, ou fournit d'autre façon, des marchandises, ce que fait aussi, évidemment, la *Northern Electric*.

Le Parlement a jugé bon de permettre que le service téléphonique soit assuré au moyen du système de l'entreprise privée. Je crois qu'un point important à ne pas oublier est que le Parlement a créé cette organisation. La Compagnie de téléphone Bell, en vertu de la loi spéciale, dans sa forme modifiée, qui la régit, fait fonction de transporteur public de communications et constitue, par conséquent, une forme d'entreprise publique. En vertu de la loi spéciale qui, vous le savez, institue la Compagnie de téléphone Bell et la régit dans une certaine mesure, le service téléphonique doit, d'ordinaire, être assuré aux personnes qui en font la demande, si la compagnie a les installations pour le faire.

Il y a à cela des exceptions qui n'ont aucun rapport avec ce que je dis. Reconnaissant le caractère d'utilité publique de l'entreprise de la Compagnie de téléphone Bell, le Parlement a également prévu un certain degré de réglementation en donnant à la Commission des transports du Canada (aujourd'hui la Commission canadienne des transports) la fonction de réglementer les taux à demander pour le service téléphonique, et je souligne que c'est du service téléphonique que nous parlons. En vertu de la loi spéciale, la compagnie est tenue d'obtenir de la Commisison des transports du Canada (aujourd'hui la Commission canadienne des transports) l'approbation du montant, des termes et des conditions d'émission, de vente ou autre cession de son capital social.

La société a aussi le droit de fabriquer des postes téléphoniques et du matériel de téléphone et de vendre ces articles, en vertu de la Loi de 1882.

Nous avons donc une société privée autorisée à exploiter un service de téléphone (et, en vertu de la Loi de 1948, à fournir des services et des installations pour assurer la transmission d'informations, de sons, de télémissions, d'images, d'écrits ou de signaux), à l'égard duquel elle est assujétie, par la Commission canadienne des transports, à un certain règlement dans l'intérêt de ses abonnés, mais à l'égard duquel elle n'est pas subordonnée à la Loi relative aux enquêtes sur les coalitions; et qui a également le droit de s'adonner à la fabrication et à la vente de certaines marchandises à l'égard desquelles elle n'est pas soumise à la réglementation de la Commission canadienne des transports mais à la Loi relative aux enquêtes sur les coalitions, et qui est régie par les forces du marché.

Les demandes de l'*Industrial Wire and Cable Company* au présent Comité, monsieur le président, ont mis en doute la suffisance du contrôle qu'exerce la Commission canadienne des transports et, peut-être par induction, du champ d'application de la Loi relative aux enquêtes sur les coalitions. Quant au rôle de la Commission, je sais qu'on a fait des objections quant à la portée et aux méthodes de son enquête sur la structure, les frais et recettes de divers secteurs de l'organisation de la compagnie Bell (il va sans dire que je n'ai pas compétence pour parler au nom de la

Commission), mais je crois que la difficulté de la Commission tient à ce qu'elle agit en vertu de l'autorité conférée par le Parlement au tournant du siècle sur des questions d'ordre technologique, qui ont pris depuis lors beaucoup d'ampleur. La Commission, par exemple, si je comprends bien, n'aurait pas l'autorité de provoquer une restructuration de l'organisation de la compagnie Bell ou d'empêcher celle-ci d'acquérir d'autres entreprises qui pourraient légalement faire partie de sa structure en vertu de la Loi spéciale, si elle jugeait important de le faire. Il se pourrait que ce qui s'impose à cet égard, c'est que le Parlement confère de plus amples pouvoirs à la Commission pour réglementer l'activité de la compagnie Bell et qu'il énonce des principes directeurs touchant la manière dont cette réglementation devrait s'exercer, et cela pourrait bien arriver. Dans l'état actuel des choses, la Commission doit s'appuyer, en général, sur l'autorité que lui confère la loi pour assurer que toutes les taxes téléphoniques

> soient justes et raisonnables et soient toujours, dans des circonstances et conditions analogues, en ce qui concerne tout le trafic du même type suivant le même parcours, être imposées de même façon à toutes personnes, au même taux.

C'est ce que stipule l'article 381 (1) de la nouvelle Loi sur les chemins de fer. L'établissement des tarifs est une question extrêmement complexe et je crois qu'il est peu réaliste de s'attendre que l'organisme chargé de les réglementer, agisse en qualité de directeur à l'égard des opérations de la compagnie Bell ou provoque un changement quelconque dans les décisions relatives aux affaires ou à la structure de la compagnie par le seul fait d'exercer une influence à l'égard des tarifs imposés aux abonnés, ce que précisément elle doit faire actuellement. C'est en pratique l'unique moyen dont elle dispose pour exercer son autorité.

• 1030

Le vice-président: Monsieur Henry, me permettez-vous d'intervenir juste un moment? Messieurs, j'aimerais qu'on propose de faire imprimer le présent mémoire en appendice à nos délibérations.

M. Reid: Je le propose.

M. Bell (Saint-Jean-Albert): J'appuie la motion. Adopté.

Le vice-président: Au même moment ce matin, M. Fisher a demandé la permission de venir ici aujourd'hui et de faire quelques prises de vues pour la télévision. J'aimerais savoir ce qu'en pense le Comité. Est-il d'avis qu'on permette à M. Fisher de venir ici?

Des voix: D'accord.

Le vice-président: Merci. Vous pouvez continuer, monsieur Henry.

M. Henry: Monsieur le président, je crois avoir mentionné que la gamme importante des services qu'assure la compagnie Bell ne tombe pas sous l'application de la Loi relative aux enquêtes sur les coalitions. De plus, certains des services fournis par la compagnie Bell ne sont pas de la compétence de la Commission canadienne des transports.

Dans ce contexte, j'estime qu'il y a trois choses que je devrais vous rappeler ou dont je devrais vous faire part. La première, c'est que l'ancien ministre de la Justice et le Registraire général du Canada ont fait, savoir à la Chambre des communes qu'on étudie actuellement les implications que comporte le fait de mettre les industries des services sous l'application de la Loi relative aux enquêtes sur les coalitions. L'étude est bien avancée et l'on en communiquera les résultats aux Ministres à la première occasion. En d'autres termes, il s'agit d'une étude que préparent des fonctionnaires à la demande des Ministres, et qui n'est pas accessible au grand public, ni tout à fait terminée.

La deuxième, c'est que le gouvernement, comme les Ministres l'ont annoncé, a prié le Conseil économique du Canada d'étudier, à la lumière des objectifs économiques à long terme du gouvernement, certaines questions, entre autres, les coalitions, les fusions, les monopoles et les restrictions au commerce, et de servir de conseil à cet égard. Je crois savoir que ce travail va actuellement bon train.

Le troisième point dont je vais vous entretenir, monsieur le président, est tout à fait nouveau. Une enquête se poursuit actuellement en vertu de la Loi relative aux enquêtes sur les coalitions concernant la fabrication, la production, la distribution, l'achat, l'approvisionnement et la vente de systèmes de communication, de matériel de communication et de produits connexes. Les membres du Comité sont au courant que le directeur, c'est-à-dire moi-même, et les Ministres qui se sont succédé ont pris pour règle générale, se rappelant que la Loi stipule que les enquêtes doivent être privées, de ne pas dévoiler si une enquête particulière est en cours concernant une industrie particulière ou des sociétés particulières, avant qu'un rapport soit

publié ou que l'existence de l'enquête soit autrement rendue publique, ce qui, par exemple, pourrait arriver si les délibérations se déroulaient devant les tribunaux pendant la poursuite de l'enquête. L'enquête particulière dont il s'agit concerne, toutefois, directement les relations entre la compagnie de téléphone Bell et la *Northern Electric* et, en tant que telle, touche directement l'objet du bill C-104 dont la Chambre des communes et le présent Comité sont actuellement saisis. Il me semble que, dans ces circonstances, il importe au plus haut point dans l'intérêt public que la Chambre des communes et le présent Comité soient au courant que l'enquête est en cours.

L'enquête ne porte pas sur la concentration croissante qu'entraînent au Canada dans le domaine des communications les acquisitions récentes d'autres sociétés de téléphone par la compagnie Bell, mais sur les conséquences de cette concentration pour l'industrie qui fabrique et fournit le matériel de communication que j'ai mentionné, sans oublier que le pouvoir d'un acheteur comme la compagnie de téléphone Bell, qui jouit d'un monopole, ne cesse de s'accroître.

Monsieur le président, il se peut que le Comité, à la lumière de ce qui précède, veuille songer à différer une décision, sans pour cela se prononcer finalement sur la question, pour recommander que tout pouvoir supplémentaire d'acquisition ou d'investissement, autre peut-être que pour la recherche, soit conféré pour le moment afin de permettre que les résultats des diverses études et enquêtes qui se poursuivent actuellement puissent être connus et fournir la base d'un jugement approfondi.

Il me semble que la question de principe sera la mesure dans laquelle l'organisation de la compagnie de téléphone Bell, y compris ses succursales, devrait être soumise à l'autorité d'un organisme de réglementation et la mesure dans laquelle l'activité de cette organisation devrait continuer d'être régie par les forces du marché.

Le Comité comprendra, j'en suis sûr, qu'il serait malavisé, sinon mal à propos pour moi de tenter d'en arriver à des conclusions sur des questions qui font actuellement l'objet d'une enquête en vertu de la Loi relative aux enquêtes sur les coalitions. Toutes les observations que je fais ne sont donc que provisoires et se fondent sur ce que je considère comme étant des faits préliminaires seulement. C'est l'enquête qui établira les faits dangereux pour moi de tenter de conclure réels, les faits pertinents, et il serait très quoi que ce soit avant de connaître les faits. J'ajoute que l'enquête a commencé officiellement en novembre 1966, il y a un an, et qu'il faut considérer qu'elle en est encore au stade préliminaire.

M. Bell (Saint-Jean-Albert): Cela fait un bon bout de temps...

M. Henry: Oui. Je n'aime pas faire de prédictions. M. Bell est bien au courant de notre activité et sait qu'il est très difficile de mener à bonne fin une enquête sur les coalitions, surtout s'il s'agit d'une enquête compliquée, et celle-ci sera une enquête difficile et qui comporte des questions difficiles. Je ne voudrais pas faire de prédictions, mais j'ose espérer que notre travail—sans compter celui que pourrait avoir à faire la Commission sur les pratiques restrictives du commerce, si nous la saisissons de la question—pourra peut-être se terminer d'ici deux ans.

Monsieur le président, j'aimerais maintenant traiter de certains des aspects plus particuliers du bill C-104. J'ai exposé à la page 13 les principales fins du bill, dont le Comité est d'ailleurs bien au courant. Je me dispenserai donc d'y revenir. J'aimerais ajouter que j'ai essayé de décrire les points soulevés, qui, à mon avis, sont les suivants:

(1) Faudrait-il permettre à la compagnie de téléphone Bell, une entreprise de service public ayant pratiquement le monopole de la téléphonie à l'est de la frontière du Manitoba, d'étendre davantage à son choix son *pouvoir de monopole* aux domaines commerciaux où elle n'est pas assujétie à la réglementation de la Commission canadienne des transports?

(2) Faudrait-il permettre à la compagnie de téléphone Bell de faire à son choix d'autres acquisitions en dehors du domaine réglementé—ce domaine étant celui des téléphones—ce qui rendra *de plus en plus difficile une réglementation efficace* dans le domaine de son activité qui est de la compétence de la Commission canadienne des transports?

(3) Faudrait-il permettre à la compagnie de téléphone Bell d'accroître à son choix son capital-actions, y compris l'émission d'actions privilégiées, sans obtenir au préalable l'approbation de la Commission canadienne des transports?

(4) Faudrait-il donner à la compagnie de téléphone Bell l'autorisation, en vertu d'une loi, de s'occuper de fournir des services de télécommunications de toutes sortes ou restreindre ce pouvoir en excluant certains services?

• 1040

Du point de vue de la politique en matière de concurrence, qui est mon approche particulière de la question, je crois que ce sont là les quatre points à examiner.

En premier lieu, l'extension du pouvoir de monopole. Cette situation m'a inquiété en appliquant la Loi relative aux enquêtes sur les coalitions et m'a fait commencer l'enquête que j'ai mentionnée. C'est la tendance à étendre le monopole de la compagnie de téléphone Bell dans le domaine réglementé et son activité dans le domaine de l'industrie non réglementée, particulièrement celle qui fabrique le matériel de télécommunication. Ce qui suit constitue des informations préliminaires sur la situation, que l'enquête est appelée à vérifiée, ou à corriger ou amplifier et qu'on ne doit pas considérer comme un jugement prématuré des faits ou autre interprétation. L'établissement des faits réels et l'analyse de leurs conséquences sont les fins de l'enquête. Bien plus, j'ai l'intention d'utiliser aux fins de l'enquête les témoignages et les demandes dont le présent Comité a été saisi.

La compagnie de téléphone Bell est la plus importante société non financière au Canada et son actif totalise plus de 3 milliards de dollars. La *Northern Electric* que la revue *Fortune* place au nombre des deux cents sociétés industrielles les plus importantes au monde, en dehors des États-Unis, et qui est connue du public comme étant la plus grande industrie manufacturière de matériel de télécommunications au Canada, est une pleine filiale, et le principal fournisseur de la compagnie Bell.

La compagnie Bell est à l'abri de la concurrence dans le domaine de son activité qui est réglementé, c'est-à-dire, l'offre de services de téléphone, non seulement à cause de sa puissance financière, mais aussi parce que toute nouvelle entreprise doit demander au Parlement la permission d'entrer en exploitation dans le même domaine. Bien plus, la compagnie de téléphone Bell a, ces dernières années, tellement étendu son réseau d'exploitation qu'elle possède tous les principaux services de téléphone à l'est du Manitoba ou y détient un intérêt prépondérant.

J'aimerais ajouter une mise en garde, parce qu'il n'est que juste que je le fasse, étant donné que pour ce qui concerne sa propriété de la *Maritime Telegraph and Telephone Company Limited*, je reconnais qu'en vertu de la législation de la province, les actions de la compagnie de téléphone Bell ne lui donnent pas plein droit de vote, et dans tout ce que je dis au sujet de sa puissance ou monopole virtuels dans cette région, je voudrais vous rappeler que j'en tiens compte et que, naturellement, le Comité devrait le faire aussi.

J'usqu'en 1961, la compagnie de téléphone Bell limitait surtout son activité aux provinces de l'Ontario et de Québec, où elle possède les réseaux de téléphone les plus importants. Par la suite, elle a acquis plusieurs autres petites sociétés de téléphone, et toutes ou la plus grande partie des actions des sociétés suivantes. En voici la liste:

Avalon Telephone Company Limited, qui possède et exploite le principal réseau de téléphone et de communication de la province de Terre-Neuve (1962);

Northern Telephone Limited, qui dessert une région qui s'étend de Chicoutimi au nord-est du Québec, par tout le nord de l'Ontario et jusqu'à la frontière du Manitoba (1966);

La *New Brunswick Telephone Company Limited*, qui exploite le principal réseau de téléphone de la province du Nouveau-Brunswick (1966);

Maritime Telegraph and Telephone Company Limited, qui exploite le principal réseau de téléphone de la province de la Nouvelle-Écosse et, par l'entremise de sa filiale, *The Island Telephone Company Limited*, le principal réseau de téléphone de la province de l'île du Prince-Édouard (1966);

La Tuque Telephone Company, qui dessert 6,000 téléphones dans la région de la Mauricie et qui possède un système de télévision à antenne collective (1967).

L'inquiétude du gouvernement de la Nouvelle-Écosse à l'égard de l'acquisition par la compagnie Bell de la majorité des actions prioritaires de la *Maritime Telegraph and Telephone Company Limited*, se traduit par la loi qu'a adoptée la législature de cette province en septembre 1966, laquelle restreint les droits de vote que donnent les actions de la compagnie. La loi adoptée ne permet à toute personne, tout groupe ou compagnie possédant plus de 1,000 actions prioritaires pas plus de 1,000 votes lors de toute réunion de la compagnie. La compagnie a plus de trois millions d'actions en circulation. Il semble que l'un des principaux objets de la loi ait été d'empêcher la compagnie de téléphone Bell d'exiger que la *Maritime Telegraph and Telephone* cesse d'acheter son matériel d'un certain nombre de sociétés

manufacturières et l'achète de la *Northern Electric*. J'ai un exposé mis au point qu'a fait le premier ministre de la Nouvelle-Écosse afin d'illustrer l'inquiétude de son gouvernement et je l'ai inclus pour vous montrer pourquoi j'entretiens quelque inquiétude au sujet de cette question particulière.

> Le gouvernement de la Nouvelle-Écosse désapprouve la tentative menée par la compagnie de téléphone Bell du Canada en vue d'acquérir le contrôle de la *Maritime Telegraph and Telephone Co. Ltd.*...
>
> Cette désapprobation a été bien précisée à la Bell avant son offre aux actionnaires de la *Maritime*. J'ai bien dit que la Législature de la Nouvelle-Écosse pourrait fort bien obliger la Bell à abandonner les actions qu'elle achèterait de la *Maritime*.
>
> On n'a pas donné de raison pour laquelle la Nouvelle-Écosse y gagnerait à ce que la Bell acquière le contrôle de la *Maritime*. Au contraire, il n'est clairement pas avantageux à la Nouvelle-Écosse que la Bell en acquière le contrôle.
>
> La *Maritime* a obtenu des avantages afin de pouvoir assurer le meilleur service téléphonique possible en Nouvelle-Écosse. Il importe qu'elle soit libre d'acquérir du matériel téléphonique tout à fait adapté à nos besoins et susceptible d'assurer le service le meilleur. Elle devrait pouvoir acheter du matériel de tout fournisseur.
>
> Il saute donc aux yeux que la *Maritime* ne devrait pas être contrôlée par une société qui fabrique du matériel téléphonique directement ou par le canal d'un intermédiaire. La Bell contrôle la *Northern Electric Co. Ltd.* qui vend du matériel téléphonique. Si la Bell acquiert le contrôle de la *Maritime*, celle-ci ne pourra pas longtemps décider librement de ses achats de matériel.

La loi adoptée semble priver la Bell du contrôle de la *Maritime*, mais il n'est pas clair si elle empêchera la Bell d'influer sur la politique d'achat de la *Maritime*. Dans le passé, cette dernière a trouvé avantageux de s'adresser à une bien plus vaste gamme de fournisseurs que la Bell. Il va de soi que mon enquête fera ressortir ce qu'il en est au juste de mes propos.

Parmi les quatre grands réseaux téléphoniques qui existent encore au Canada et dans lesquels la Bell ne possède pas de participation, les *Manitoba Telephone Systems*, le *Saskatchewan Government System*, l'*Alberta Government Telephone System* et la *British Columbia Telephone Company*, seulement cette dernière est associée à un fabricant de matériel par voie de collectivité; il s'agit de l'*Automatic Electric of Canada Limited*, société privée. Les trois réseaux publics ont aussi préféré dans le passé acheter du matériel à une plus vaste gamme de fabricants que la Bell.

Voici un point plutôt important. Lorsqu'elle préfère traiter uniquement avec la *Northern Electric* comme fournisseur, la Bell ferme le marché aux concurrents de la *Northern*, peu importe qu'ils soient tout aussi ou plus efficaces. Ainsi, par exemple, les concurrents de la *Northern* savent que celle-ci, quel que soit le prix qu'ils demandent à la Bell, aura l'occasion de l'égaler et en profitera probablement, ce qui lui vaudra la commande. Cela diminue le climat concurrentiel et peut, partant, faire en sorte que les prix dépassent le minimum qui régnerait autrement. Les besoins de la Bell constituent de loin la plus forte proportion du marché du matériel téléphonique. La Bell possède et entretient environ 70 p. 100 des téléphones au Canada et, sauf erreur, une forte proportion du marché de plusieurs autres produits; tel est le cas, par exemple, des fils et câbles de communication. Fournisseur principal de la Bell, la *Northern* bénéficie d'un important avantage concurrentiel qui ne tient pas nécessairement à son efficacité supérieure, mais plutôt au monopole que lui vaut un marché asservi.

Je tiens à souligner que je ne mets pas en doute l'efficacité et la bonne administration

de la *Northern*, bien au contraire. Je dis simplement que l'avantage dont elle bénéficie n'est pas nécessairement, en principe, affaire de supériorité intrinsèque.

Si la Bell obtient le pouvoir d'acquérir d'autres sociétés non réglementées ou réglementées tout en continuant de contrôler des fournisseurs non réglementés, elle se trouvera probablement pour cette raison à étendre son monopole.

Son monopole dans son domaine est réglementé et se trouve ainsi assujéti au certain contrôle d'un organisme de réglementation, mais, et c'est ce qu'il y a de préoccupant ici, si la Bell peut étendre sa puissance à un domaine non réglementé, elle dispose alors d'un monopole ou en aura un, le cas échéant, aucunement réglementé. En outre, parce qu'il s'agit d'une puissance qui tient du monopole, elle n'est pas régie comme il le faudrait par les forces du marché. Voilà tout ce que j'essaie d'expliquer.

Il est naturel et même presque inévitable qu'une société qui a besoin de marchandises pour fonctionner s'adresse à ses propres filiales lorsque celles-ci peuvent les lui fournir. Certes, à prix et qualité égaux, elle devrait préférer s'adresser à sa filiale plutôt qu'au concurrent de sa filiale. La société mère mène assurément le bal à cet égard. Si elle occupe une situation monopoliste dans son secteur, elle constitue le marché des marchandises et elle a le pouvoir de contrôler ou du moins d'influencer profondément le sort de ceux qui en fabriquent pour ce marché. Il n'y a pas de raison pour laquelle la Bell doive faire exception à la règle. L'inquiétant, en ce qui concerne la loi des enquêtes sur les coalitions, c'est que la Bell possède ce pouvoir et doit sûrement être tentée de favoriser la *Northern*, sa filiale, et pressée de la favoriser.

Je dis cela en songeant aux observations que M. Marquez a formulées devant le Comité. La Bell est donc en mesure, par le canal de sa filiale et de toutes autres sociétés qu'elle jugerait à propos d'acquérir ou de créer—il s'agit ici des pouvoirs prévus par l'article 8,—de dominer l'activité manufacturière qu'elles exercent et, en fait, de finir par monopoliser ce secteur du marché manufacturier.

Dans son témoignage, M. Marquez a expliqué que la Bell n'est pas tenue par la loi d'acheter des fournitures de la *Northern* et que, comme les autres sociétés de téléphone, cherchera à s'en procurer de la façon la plus économique. Il faut donc supposer qu'elle exercera un choix entre sa filiale et ses concurrents lorsqu'il y a choix. Il est certain aussi qu'un facteur important qui préside à la décision de la Bell, en plus de la qualité et du prix, est qu'elle préfère du matériel qui répond à ses besoins techniques de façon normale; sa décision se ressentira de l'aptitude des produits concurrents à bien la servir et à lui occasionner le minimum de difficultés et d'embarras dans le fonctionnement de ses communications.

• 1050

C'est là, certes, un important facteur d'ordre technique qui ne peut se négliger, mais il reste à déterminer si des produits, concurrents ou non, pourraient, s'ils étaient disponibles, se fabriquer selon des normes satisfaisantes établies de façon objective et assurer ainsi à la Bell un choix de produits concurrents sans, pour autant, nuire à l'efficacité technique de son réseau.

Si, en fait, il était éventuellement démontré que la *Northern* est préférée par la Bell à tous les autres fournisseurs de produits semblables, il y aurait alors deux points à faire valoir.

D'abord, la *Northern* peut bien, vraiment, être le meilleur des fournisseurs existants de la Bell et celle-ci reçoit ainsi des fournitures dont la qualité et la fabrication sont les meilleures et dont le prix est le plus avantageux. Il en sera plus probablement ainsi s'il existe des fournisseurs concurrents qui obligent la *Northern* à demeurer efficace afin d'obtenir les commandes de la Bell. Je ne tiens pas à donner à entendre qu'il n'en est pas ainsi; en fait, c'est un des points que notre enquête doit déterminer. S'il n'est pas ainsi, cependant, rien ne garantit que la *Northern* agira de la sorte dans l'avenir, surtout si d'autres fournisseurs n'ont pas vraiment la possibilité

de pénétrer sur le marché et d'obtenir une part des commandes de la Bell.

Le second point, c'est que, si la *Northern* demeure le grand fournisseur de la Bell et si celle-ci acquiert ou fonde d'autres filiales qui valent le même résultat, cela tendra à décourager la concurrence au sein de la fabrication qui épaule l'industrie des services de télécommunications. En l'occurrence, l'occasion est belle. Je dis simplement que la Bell a l'occasion d'étendre son monopole à cette industrie auxiliaire par l'intermédiaire de ses filiales.

D'autres témoins ont donné des exemples de ce qui pourrait se produire. Je les mentionne sans plus. M. Zimmerman a expliqué au Comité l'idée d'une route électronique. Ce n'est que dans le domaine du service téléphonique que la Bell est réglementée et est tenue par la loi d'assurer ce service à tous à des tarifs réglementés. La Bell semble libre, hors cela, de contrôler l'accès à la route électronique et à y poser des conditions. On pourrait considérer, je suppose, que la Bell possède un péage à l'entrée de la route et fait payer qui s'y amène.

Ainsi, par exemple, on a expliqué au Comité que la Bell exige que les usagers du téléphone emploient du matériel qui lui est acceptable, ce qui signifie que les postes fournis par la *Northern* sont ceux qu'il faut employer.

Un témoin (*D.C.F. Systems Limited*) a mentionné des accessoires spéciaux tels que les postes à poussoirs, les ronfleurs et les téléphones haut-parleurs qui commandent un prix plus élevé qu'il n'est nécessaire. Que cela soit exact ou non, je l'ignore, mais il doit être exact que la Bell est en mesure de contrôler la source d'approvisonnement et le prix du matériel.

En d'autres termes, je dis au Comité que l'usager de la route électronique devra prouver à la Bell, lorsqu'il se présentera au péage, qu'il a la voiture que la Bell veut qu'il utilise ou peut-être même la voiture de la Bell pour pouvoir emprunter la route.

C'est un possible exemple de ce que j'appellerais une entente contraignante par laquelle la Bell peut exiger et de fait exige que, pour avoir accès à la route, il faut que le matériel employé soit fourni par elle ou par une source de son choix. M. Zimmerman de l'*Industrial Wire and Cable* a mentionné la câblovision. Il a dit que l'exploitant indépendant de la câblovision qui désire installer un réseau doit négocier avec la Bell afin d'emprunter son emprise et que, à son avis, il n'existe pas d'autre voie économique. Il a ensuite fait état de certaines des conditions que la Bell pourrait imposer en ce qui concerne l'utilisation du matériel fixé à son câble. Il a aussi dit que la Bell peut exercer des pressions économiques afin de contraindre l'exploitant à emprunter son câble à elle au lieu d'installer son propre câble. Si cet exemple est conforme aux faits, je m'inquiéterais de ce que la Bell, grâce à cette forme de contrôle, puisse en venir, par le canal de sa filiale, à fabriquer du matériel destiné à s'employer avec ses câbles et, éventuellement, exiger que ne soit employé que du matériel fabriqué par le groupe Bell.

Je ne parle pas nécessairement du téléphone où, sauf erreur, c'est la situation qui règne actuellement. Je parle de toutes sortes de nouveau matériel qui est en train de se créer pour l'avenir.

Un exemple me permettra peut-être de faire voir la présence de la Bell dans le domaine extra-téléphonique. C'est un exemple présenté par la *D.C.F. Systems Limited* dans son mémoire au sujet du désir de son client d'utiliser le nouveau réseau de commutation *Broadband* des télécommunications du Canadien-National et du Canadien-Pacifique. Il a été dit au Comité que la Bell offrait des prix extrêmement avantageux afin d'attirer des clients à son réseau en voie d'établissement. La *D.C.F.* a aussi mentionné le cas d'un client qui voulait raccorder un ordinateur installé dans un immeuble à un terminal situé dans un autre immeuble et à qui un prix raisonnable a été demandé dans l'hypothèse que des postes d'informatique Bell seraient utilisés, mais à qui il a été dit que le prix serait moins avantageux lorsqu'il a déclaré qu'il voulait utiliser les postes d'un autre fabricant.

Ces exemples et d'autres présentés au Comité montrent l'intérêt qu'a la Bell à faire face aux menaces à son contrôle de la route électronique et à profiter de sa situation sur le marché pour établir un débouché aux produits du goupe Bell ou d'autres fournisseurs désignés par elle.

La Bell y a donc intérêt et tient à le faire et elle est en mesure d'avoir la situation en main.

Ce qui cause de l'inquiétude, c'est l'occasion qu'elle a de profiter de son monopole réglementé dans le domaine téléphonique pour étendre son activité à d'autres domaines des télécommunications et de la fabrication de matériel de télécommunication. Elle possède les pouvoirs nécessaires. Des témoins ont aussi montré qu'elle a tendance à étendre son activité.

Je dois, cependant, signaler que la structure intégrée actuelle de la Bell permet au public de bénéficier d'un service téléphonique de premier ordre. A mon avis, il faut se demander, en ce qui concerne l'avenir, si une plus grande concurrence dans la fabrication du matériel de télécommunication pour la Bell peut ou doit s'établir sans nuire au service assuré au public et si une intégration plus grande du groupe Bell servira ou desservira le public, y compris les abonnés de la Bell et d'autres gens qui ne sont pas nécessairement ses abonnés.

Je puis peut-être mentionner une autre tendance qui pourrait découler de l'occupation d'une position monopoliste sur le marché. Il s'agit de la tendance à différer les innovations. La *D.C.F. Systems Limited* en a donné un exemple quand ses représentants ont fait état de «la lenteur avec laquelle la commutation électronique ou le téléphone à poussoirs s'implantent». A leur avis, au rythme actuel, la conversion de la majorité des réseaux téléphoniques du Canada au matériel à poussoirs ne se terminera pas avant une décennie, soit un délai qu'ils estiment inadmissible. Quoi qu'il en soit,—et je ne me prononce pas sur ce point—il est vrai que l'extension du monopole de la Bell peut avoir pour effet d'atténuer un peu les pressions qui s'exercent pour qu'elle procède le plus rapidement possible aux innovations.

Monsieur le président, je passe au second point qui me paraît constituer une des questions en jeu. Il s'agit de la difficulté croissante d'exercer une réglementation efficace. Ce qui me préoccupe, je l'ai dit, c'est la politique de concurrence. D'autre part, je dois signaler que l'efficacité de la réglementation m'intéresse, en un sens, tout particulièrement. La Bell exerce une activité qui est partiellement réglementée (c'est-à-dire pour ce qui est du tarif téléphonique) et partiellement soumise aux forces du marché en ce qui concerne certains services qu'elle assure elle-même et l'activité manufacturière de sa filiale. Lorsque la réglementation d'une entreprise par le jeu des forces du marché est remplacée par l'action réglementaire d'un organisme public, il importe de veiller à ce que les activités qui s'exercent dans le secteur libre de son domaine ne réduisent pas à néant ni ne gênent l'action de l'organisme réglementaire.

• 1100

Il y a trois domaines où la tâche de la Commission des transports du Canada dans la réglementation du tarif téléphonique peut se trouver compliquée du fait de la prolifération des activités non réglementées de la Bell, soit à l'intérieur des cadres de la compagnie elle-même soit à cause de l'établissement ou de l'acquisition de filiales. Si, dans un cas particulier, elle avait à se prononcer sur le caractère prudent d'un projet d'investissement, sur le caractère équitable d'un taux particulier ou sur le caractère raisonnable des prix d'un matériel particulier payés par la Bell, le problème auquel aurait à faire face la Commission pour en arriver à une décision judicieuse pourrait se compliquer dans la mesure où des services, des installations ou d'autres éléments généraux communs de la compagnie sont utilisés par l'activité réglementée et l'activité non réglementée ainsi que dans la mesure où l'absence de prix pleinement compétitifs ne permet pas de voir ce qu'il en est des prix du fournisseur intégré.

Certes, on peut différer d'avis sur la question de savoir dans quelle mesure la prolifération des activités non réglementées pourrait gêner une réglementation efficace. Cependant, sauf indépendance totale des diverses activités de la compagnie, il faudrait peut-être dissocier les coûts et les recettes connexes aux activités non réglementées des coûts et recettes connexes à l'activité réglementée.

S'il lui fallait en venir à une décision sur le caractère prudent de certains investissements importants de la Bell, et cela dans la

mesure où les investissements effectués devaient intervenir dans les services réglementés et non réglementés assurés par la Bell, la Commission aurait à examiner si le coût des investissements est bien attribué à chaque service selon les avantages provenant de chacun.

Pour autant que la Bell assure un service réglementé à l'aide de certaines des mêmes installations, le personnel compris, que celles qui servent à assurer un service non réglementé, la Commission aurait à décider de la bonne répartition des coûts communs avant de statuer sur la légitimité des frais exigés à l'égard du service réglementé.

Il est difficile de déterminer si la Bell paie des prix compétitifs dans l'achat de ses fournitures pour autant que ses fournisseurs intégrés deviennent le grand élément du marché canadien de certains lots de produits.

Il me semble donc que l'inquiétude que j'ai exprimée au sujet du danger que le monopole de la Bell s'étende du fait de la prolifération de ses activités non réglementées n'est que renforcée par les difficultés accrues que ces activités peuvent valoir à une réglementation efficace.

Au sujet de l'émission d'actions, l'article 3 permettrait aux administrateurs de la Bell d'établir et d'émettre, en vertu d'un règlement, des actions privilégiées, sous réserve de l'approbation d'au moins les deux tiers des votes déposés à une réunion générale spéciale des détenteurs d'actions ordinaires convoqués à cette fin. L'article 162 de la loi sur les corporations canadiennes, qui énonce des conditions plus onéreuses en ce qui concerne l'approbation à donner par les actionnaires, est rendu inapplicable à la Bell. (Par l'article 4, la prescription actuelle portant que l'émission de capital-actions doit être approuvée par la Commission des transports est annulée.)

Le contrôle exercé actuellement par la Commission des transports du Canada sur l'émission de capital-actions ne semble pas avoir par trop restreint le développement de la Bell. Sa suppression vaudrait à la Bell une plus grande liberté d'action, surtout en ce qui concerne l'émission d'actions dans le cadre d'une transaction d'acquisition d'autres entreprises comme l'y autoriserait l'article 8. Étant donné les difficultés dont j'ai déjà fait état et que susciterait l'extension de la Bell dans des activités non réglementées, il serait souhaitable de ne pas supprimer le contrôle qu'exerce la Commission sur l'émission d'actions. En fait, il faudrait noter que le contrôle actuel de la Commission est très limité puisque la loi spéciale la borne à donner son approbation au montant et aux conditions de l'émission, de la vente ou de quelque autre cession de capital-actions. Cela ne semble pas autoriser la Commission à contrôler l'objet de l'émission des actions. Si cette interprétation est juste, la Commission n'a pas le pouvoir de limiter l'acquisition par la Bell d'autres sociétés en contre-partie d'une émission d'actions. Vu les problèmes que j'ai indiqués au sujet des pouvoirs demandés par la Bell par l'article 8 du bill, j'aurais pensé qu'il y avait lieu de conférer de plus vastes pouvoirs à la Commission afin de lui permettre de contrôler les acquisitions intervenant par ce moyen.

Au sujet de l'extension ou de la clarification des pouvoirs existants, je rappelle au Comité que l'article 7 définit le pouvoir qu'a la Bell d'assurer divers services de télécommunication. Ne pouvant prévoir tous les progrès techniques possibles, la Bell propose une modification qui lui permettrait d'utiliser et d'adapter toute amélioration ou invention de communication et tout autre moyen de communication qui pourraient, de l'avis de son conseil d'administration, servir ses intérêts. L'article 7 envisage clairement l'exercise de pouvoirs au-delà du domaine téléphonique parce qu'il confère à la Bell de vastes pouvoirs qui lui permettent d'établir la gamme la plus étendue possible de services de télécommunication, y compris, à mon avis, des services de radio, de télévision, de communication par satellite, de télémétrie, d'informatique.

Certes, il est souhaitable que les pouvoirs de la compagnie soient définis en termes modernes afin de lui permettre d'assurer ses services de transporteur public de communications au moyen de la technique actuelle et nouvelle. Si c'est là le seul effet de l'article 7, je ne vois pas que la modification entraîne des problèmes comme ceux que j'ai mentionnés. Si, par contre, la modification étend les pouvoirs de la Bell de façon à lui permettre de se lancer dans de nouvelles activités comme celles de la radio et de la télévision, il y a lieu alors de s'inquiéter. L'effet juridique de l'article est une question, bien entendu,

sur laquelle le Comité voudra peut-être consulter les légistes.

La Bell est en partie un transporteur public de communications et, à ce titre, exploite du matériel qui transmet des signes, des signaux, de l'écrit, des images et des sons. Elle étendrait son monopole en tant que service d'utilité publique si elle pénétrait dans le domaine de la radio ou de la télévision en y devenant producteur en plus d'être transporteur d'émissions. Le seul point que je veux faire valoir ici, c'est que le Comité ne voudra peut-être recommander une telle extension de pouvoirs qu'après en avoir attentivement peser les conséquences.

En conclusion, je dois dire que je n'en suis pas arrivé à des conclusions bien arrêtées. Comme je l'ai dit, il ne conviendrait pas que je le fasse avant la publication des résultats de mon enquête menée en vertu de la loi relative aux enquêtes sur les coalisations. Je souligne de nouveau que je me suis efforcé de signaler au Comité les questions qui me paraissent préoccupantes et qui constituent le cadre de l'enquête que j'ai entreprise.

Au vu de ce que j'ai dit, il se peut, je le répète, que le Comité veuille ne pas recommander d'étendre les pouvoirs de la Bell, surtout en vertu des articles 7 et 8, tant que les données de l'affaire ne seront pas pleinement connues et qu'il aura eu l'occasion de se former un jugement réfléchi.

Voilà mon exposé, monsieur le président.

Le vice-président: Je remercie M. Henry de nous avoir présenté un mémoire bien étoffé. J'accorde la parole maintenant à madame Rideout.

Mme Rideout: Je dois vous avouer, monsieur Henry, que ne connaissant pas trop les dispositions de la Loi relative aux enquêtes sur les coalitions, j'ai besoin d'explications.

Tout d'abord, est-ce la première fois que l'on révèle la tenue d'une enquête sur la compagnie de téléphone Bell?

M. Henry: Oui, madame Rideout. Ce n'est pas ordinaire.

Mme Rideout: Les témoins déjà entendus savaient-ils qu'une telle enquête est en cours?

M. Henry: Ceux qui devaient s'en occuper, de Bell et Northern, mais pas d'autres.

M. Rock: Qui a ordonné cette enquête?

Mme Rideout: Je m'excuse, monsieur Rock, mais c'est moi qui interroge. Quelle est la cause et quelle est la raison de cette enquête? Relève-t-elle de représentations qu'on vous a faites?

M. Henry: Non. La décision à cet égard m'est imputable. Il va de soi qu'au cours des ans on a formulé des représentations concernant la société Bell et la société Northern. Mais cela se produit à l'égard de toute grande entreprise, laquelle constitue une grande cible facile à toucher. Nous recevons plusieurs plaintes de cette nature. J'ai souvent dit, et le rapport annuel en fait état, que le critère qui me guide dans ma décision d'ordonner une enquête repose sur la raison que j'ai de croire à une infraction. Une enquête peut commencer de plusieurs façons. Et pour la gouverne de madame Rideout, je pourrais peut-être les expliquer.

En premier lieu, six citoyens canadiens peuvent le faire en me présentant des raisons prévues dans la loi, en vertu d'une procédure assez simple. Alors je suis forcé d'agir. Donc une enquête peut commencer à la demande de six citoyens canadiens. Il est étrange de dire qu'en dépit de tout l'intérêt qu'une telle enquête suscite dans la population, nous ne recevons pas plus d'une ou deux demandes par année provenant de six citoyens.

• 1110

En deuxième lieu, une enquête peut commencer par décision du ministre de qui relève l'exécution de la loi. Telle n'est pas la voie que l'on suit d'ordinaire. En vérité, je ne me souviens pas qu'une enquête ait été instituée sur l'ordre d'un ministre.

La troisième se rattache au doute qu'entretient le Directeur quant à la commission d'une infraction. La loi stipule qu'en un tel cas, le Directeur est tenu de commencer une enquête. C'est pourquoi, en réponse à une question que lui pose en Chambre un député, le ministre répondra que le Directeur possède les renseignements requis et qu'il agira selon que l'exige la loi. Si, à titre de directeur, j'ai raison de croire—c'est tout ce qu'il me faut, raison de croire—à une infraction, alors je dois agir. Voilà les trois façons.

L'enquête qui nous préoccupe a commencé après que la société Bell eut acquis la *Maritime Telegraph and Telephone*. Je me suis alors rendu compte que la société Bell projetait apparemment d'étendre ainsi son réseau de communications. La société a bien le droit d'agir ainsi, nul ne le conteste. Mais il nous a semblé que nos craintes au sujet de la société Bell ont été partagées également par le gouvernement de la Nouvelle-Écosse qui, lui aussi, entretenait les mêmes soucis quant aux fournisseurs éventuels de la Bell qui, elle, s'approvisionne chez Northern, une filiale.

En résumé, disons que nous avons reçu de temps à autre des plaintes au sujet des liens qui existent entre Bell et Northern, mais la présente enquête ne vient pas à la suite de telles doléances. J'ai ordonné moi-même l'enquête après m'être rendu compte de l'état de chose qui existait dans ce marché particulier.

Mme Rideout: Convient-il de prétendre, monsieur Henry, qu'une telle enquête, selon vous, dure deux ans?

M. Henry: Probablement. Nous venons de terminer une cause qui a duré dix ans et pour laquelle nous avons dû avoir recours aux tribunaux.

Mme Rideout: L'enquête nuira-t-elle aux recherches de la Bell? Nous vivons aujourd'hui dans un âge de technologie avancée. S'il faut retarder de deux ans les recherches de la Bell, n'est-ce pas là restreindre son action ou faire sentir qu'on est à épier chacun de ses mouvements? Dans quelle situation se trouve-t-elle?

M. Henry: Je ne crois pas, madame Rideout, que mon enquête nuise en quoi que ce soit à l'action de la Bell et de la Northern. Ces deux sociétés connaissent bien leurs prérogatives d'ordre juridique. Comme tout homme d'affaires averti, elles savent que je dois agir selon la loi. Elles ont, comme moi, de bons conseillers juridiques. L'un et l'autre, nous poursuivons notre route en nous fondant sur notre propre jugement. Je peux déclarer en toute franchise que l'enquête en cours ne modifiera en rien les décisions de la Bell et de la Northern.

Mme Rideout: En toute justice, il convient de dire—et je répète là des renseignements que j'ai reçus—que nous devons beaucoup à la Bell pour les services qu'elle rend. Assurément, si elle avait manqué d'initiative et d'argent, le Canada n'aurait pas un service aussi moderne. Voilà ce que je pense personnellement. Je suis bien aise de vous entendre dire que son action ne sera pas restreinte.

M. Henry: L'enquête ne nuira en rien à la Bell car j'ai la conviction qu'elle agit sachant qu'elle respecte la loi.

Je sais moi-même que la haute direction de la Bell est formée d'hommes compétents et intègres, prêts à défendre en loi chacun de leur geste, s'il le faut. Je suis loin de prétendre qu'une enquête sur les coalitions les paralysera. Je sais que plusieurs Canadiens —voir même des hommes d'affaires—sont d'avis qu'il convient seulement de porter un problème à mon attention pour que commence une enquête ou que s'écrive une lettre tendant à mettre fin à l'action de telle ou telle entreprise.

Mme Rideout: Oui.

M. Henry: Ce n'est pas ainsi que les choses se passent.

M. Rideout: Non?

M. Henry: Les résultats que recherchent de telles personnes ne me poussent pas à agir. Je n'ordonne pas une enquête dans le seul dessein d'obtenir un résultat rapide. Et je n'écris pas de lettre dans l'intention de pousser les gens à faire quelque chose. Je n'importune personne qui agit selon la loi. Mais lorsque, me fondant sur des preuves, je doute que l'action peut être illégale, alors je vais au fond des choses. Voilà qu'elle en est l'issue, le facteur le plus important. Mais il ne faut toutefois pas juger d'avance.

Malheureusement, dès qu'on apprend la mise en train d'une enquête sur les coalitions, les gens se prononcent, prétendant que lorsque les coalitions s'en mêlent, quelque chose ne va pas. Mais ce n'est pas toujours vrai. L'objet de l'enquête est de colliger des faits. Vient ensuite la procédure pertinente.

Il faut, en premier lieu, assembler les preuves. Et lorsque celles-ci permettent d'établir qu'il y a infraction à la Loi sur les coalitions, deux moyens d'action s'offrent à nous.

Le premier prévoit la préparation de témoignages qui, dans une enquête importante, peuvent s'inscrire dans deux ou trois volumes. Je me souviens d'une cause où la preuve était consignée dans sept volumes, un nombre fort imposant. Je dois, ensuite, à titre de Directeur soumettre «la déclaration» à la Commission d'enquête sur les pratiques restrictives, du commerce qui doit, en vertu de la Loi relative aux enquêtes sur les coalitions, en faire l'examen. Voici en effet ce que dit la loi:

> ... doit examiner la preuve ou les documents, déterminer l'effet qu'auront sur le bien public les modalités et les pratiques que la preuve fait ressortir et indiquer dans son rapport quels sont les remèdes appropriés prévus ou non dans la présente Loi.

Ce recours à la Commission d'enquête sur les pratiques restrictives du commerce nous apporte ce que j'appelle un rapport analogue aux commissions royales d'enquêtes, qui nous présente une analyse économique des faits et l'état des choses que fait ressortir la preuve. Celle-ci se trouve sanctionnée officiellement, prévoit la convocation de témoins, la déposition de déclarations assermentées et ainsi de suite.

La commission en se prononçant sur la preuve peut en plus indiquer les voies à suivre. Il peut s'agir d'une modification à la loi, du recours à un remède d'ordre juridique ou d'un ajustement d'une autre nature. Ce sont des moyens dont elle dispose. De tels rapports conduisent parfois à des poursuites, lorsqu'il y a eu véritablement infraction à la loi.

L'autre moyen consiste à soumettre le cas aux tribunaux sans passer par la Commission. Lorsque j'arrive à la conclusion que la loi n'a pas été respectée, je dois alors pendre une décision importante. Normalement, nous obtenons le rapport de la Commission, nous le publions et déterminons la voie à suivre.

• 1120

Incidemment, c'est ainsi que nous avons agi relativement à l'enquête entreprise sur les affaires maritimes. Les membres du Comité ont assurément reçu un exemplaire du rapport qu'a publié la Commission il y a deux ans. On y proposait d'apporter certaines modifications à la loi, vu l'importance des affaires maritimes dans notre commerce extérieur.

Voilà ce qui peut ressortir, madame Rideout, de notre enquête. Mais nous ne saurions dire ce qui en adviendra, ni lequel des moyens précités nous choisirons.

Mme Rideout: Même si vous dites dans votre mémoire que vous ne jugez pas la cause d'avance, vous prétendez quand même que certains problèmes ne seront étudiés qu'après l'enquête. Il s'ensuit alors une période de temps indéterminée?

M. Henry: Oui, c'est juste. Si les problèmes que moi-même et d'autres ont soulevés comportent aux yeux du Comité l'obligation d'une étude—ce qui à mon sens s'impose—ce n'est pas à dire qu'il faille retarder l'adoption des principales dispositions du bill.

Mme Rideout: A votre avis, le bill n'en subira aucun contrecoup?

M. Henry: La société Bell devrait elle-même répondre à cette question. A mon avis, les pouvoirs explicités aux articles 7 et 8 ne sont pas de nature à l'empêcher de mettre en train certains de leurs projets. Elle cherche, par le présent projet de loi, les pouvoirs requis pour augmenter ses immobilisations de façon à pouvoir exécuter son programme d'expansion dans les prochains dix ans. Au sujet de l'article 7, je veux toutefois préciser qu'à mon avis, le Comité devrait rechercher les avis juridiques nécessaires pour déterminer si les pouvoirs de la Bell sont par là accrus dans le domaine des télécommunications. Vous conseillerait-on qu'ils ne le sont pas, alors aucun problème ne se poserait. Vous auriez alors une rédaction plus conforme avec laquelle je m'accorderais à titre d'avocat. J'imagine que la Bell pourrait toutefois nous répondre que nous ne sommes pas de notre temps et, en l'occurrence, je m'accorderais avec elle. Il s'agit tout simplement de déterminer si on doit lui accorder plus de pouvoirs. Si vous voulez en étendre les pouvoirs et que la disposition ne le fait pas, alors une interprétation juridique s'impose, de même que l'étude de certains aspects du problème.

Quant à l'article 8 qui confère à la Bell le pouvoir d'acquérir d'autres sociétés, il con-

vient que l'urgence en soit démontrée. Toutefois, je crois qu'il convient en premier lieu que la Bell augmente son capital. Je soumets également à votre étude un point sur lequel j'aurais dû insister antérieurement: je ne vois pas pourquoi il conviendrait de retarder d'autoriser la société Bell à acquérir une filiale vouée aux recherches. C'est une initiative qui, à mon avis, ne devrait pas être retardée. Une telle acquisition n'aurait aucune conséquence sur les problèmes que nous avons soulevés, vu que la société en souligne l'urgence. Je crains plutôt que la société accentue la fabrication de produits et ne l'étende à d'autres services que le téléphone, sans qu'une telle action ne soit prévue en loi. Nul règlement de la Commission des Transports ne régit les choses que je viens de mentionner, nommément le recours à la fabrication de produits par le truchement de filiales et l'extension de services à autre chose que le téléphone. La loi relative aux enquêtes sur les coalitions ne régit pas les services à l'heure actuelle; ceux-ci échappent donc à toute surveillance, contrairement à la fabrication.

Mme Rideout: Merci, monsieur Henry.

Le vice-président: A vous, monsieur Reid.

M. Reid: Je voudrais savoir, en premier lieu, monsieur Henry, ce que l'on entend par voiturier public?

M. Henry: Je dois vous avouer, monsieur Reid, que n'ayant pas sous les yeux de définition juridique, je ne peux vous en donner lecture. Mais en droit, un voiturier public est celui qui est obligé de transporter des marchandises par voie de terre.

M. Reid: Fort bien.

M. Henry: Un transporteur public que la loi exige à transporter des marchandises contre paiement du prix est tenu de rendre service à tous ceux qui se présentent à lui pour le transport de marchandises. S'il est reconnu comme transporteur ou voiturier public, il doit transporter votre boîte ou votre produit, lorsque vous lui en faites la demande et en payez le prix, lequel, il va de soi, doit être raisonnable et non prohibitif.

M. Reid: En règle générale, les tarifs sont publiés et à la vue de tous?

M. Henry: Normalement, oui. Les sociétés de camionnage, de chemins de fer et de messageries maritimes publient les tarifs en vigueur.

M. Reid: Ne peut-on pas, par analogie et l'utilisation de vocables propres à la livraison de l'énergie hydroélectrique au moyen d'un équipement standardisé, et par le recours à l'idée d'un chemin électrique qu'a émise M. Zimmerman, ne peut-on pas, dis-je, appliquer cette idée à la transmission de messages par la société Bell?

M. Henry: Oui. Je pense que les témoins ont bien fait état de l'analogie. Elle s'appliquerait, à mon sens.

M. Reid: La société Bell transmet-elle à l'heure actuelle ses messages comme le font pour autres choses les transporteurs publics?

M. Henry: Je mentionne dans mon mémoire que la société Bell, en vertu de la loi spéciale qui la régit, est tenue de procurer le service de téléphone à ceux qui le demandent. Je ne veux pas trop préciser puisqu'il y a des exceptions. Par exemple, la Bell n'est pas tenue de procurer le service lorsque la maison à desservir est à plus de 200 pieds de la route. Ainsi, presque tous ceux qui en font la demande peuvent recevoir le service.

C'est à cet égard qu'on peut considérer la société Bell comme un «transporteur» de messages. On s'en tient à cela assez communément. Les tarifs applicables au téléphone sont régis par règlements alors que ceux des voituriers publics ne le sont pas nécessairement. Je peux vous en indiquer qui ne le sont pas. Le tarif du voiturier n'a pas nécessairement besoin d'être soumis à des règlements, mais la société Bell l'est quant aux services du téléphone. Je ne saurais dire s'il doit en être ainsi quant aux autres services de la société Bell parce que ceux-ci, à mon avis, ne font pas l'objet d'une demande du public, comme peut l'être le téléphone. Le choix lui est sans doute ouvert, mais il n'en fait pas nécessairement usage. Je pense que l'organisation de la compagnie Bell devrait définir sa politique et je suppose, sans pouvoir le démontrer et sans être absolument certain de ce que j'avance, qu'elle rend disponible à tous et sous certaines conditions la possibilité de jouir de son réseau de transmission.

M. Reid: Sous condition?

M. Henry: Sous condition, et c'est là le point important.

M. Reid: Mais n'est-il pas un fait que tous les systèmes de transports publient leurs tarifs, lesquels sont à la disposition des clients?

M. Henry: La plupart...

M. Reid: Ou bien sont-ils en mesure d'établir leurs tarifs en fonction de circonstances particulières, telles qu'une concurrence excessive...

M. Henry: C'est vrai, monsieur Reid. La plupart des systèmes de transports publient leurs tarifs, mais à moins que leurs statuts ne l'exigent, ils n'y sont pas obligés. Je puis vous dire une chose, c'est que les conférences concernant les transports maritimes, qui sont incontestablement un système de transport public des plus importants, ne publient leurs tarifs que depuis un an ou deux.

M. Reid: D'après vous les règlements canadiens tendent-ils à obliger les transports à publier leurs tarifs?

M. Henry: Je crois en effet, qu'il existe une tendance dans cette direction. Publier ses tarifs est devenu une habitude et fait partie des usages normaux de tout bon transport public.

M. Reid: Êtes-vous d'accord que c'est souhaitable?

M. Henry: Oui, certes.

M. Reid: A votre connaissance, les compagnies de transport sont-elles soumises à de grandes restrictions quant au volume de leurs affaires et aux tarifs qu'elles peuvent exiger?

• 1130

M. Henry: En ce qui concerne les tarifs de transport, la théorie générale préconise un niveau raisonnable et adapté au trafic. Il y a plus d'une théorie relative à l'établissement des tarifs, et je ne pourrais vous les expliquer très clairement, mais certains principes de base sont admis.

En principe les transports sont régis en fonction de leurs tarifs, ou du moins certains le sont. La situation est analogue à celle de la publication des tarifs. Ce n'est pas universel mais néanmoins, les tarifs tendent de plus en plus à être réglementés.

M. Reid: Ces transports sont-ils contraints d'accepter les prestations qui leur sont imposées en fonction d'une limitation...

M. Henry: Oui.

M. Reid: Qui est établie par les statuts ou par une loi, ou par une règle...

M. Henry: Monsieur Reid, un véritable transporteur agit ainsi, exception pouvant être faite pour le transport d'un produit dangereux, tel qu'un explosif ou autre chose du même genre. Voyez-vous, il est évident qu'il existe des limites pratiques aux obligations d'un transporteur. Je parle en ce moment d'un transport par terre.

M. Reid: Oui.

M. Henry: Je crois sans doute que vous essayez d'établir, ou que vous avez déjà établi un parallèle avec le téléphone ou avec tout le système de communication.

M. Reid: C'est exact. C'est bien ce à quoi je tends.

M. Henry: Je crois que c'est une analogie justifiée et je dois reconnaître que M. Zimmerman et son conseil ont défini très clairement ce concept. Leur explication m'a plu comme elle plairait à ceux qui ont besoin d'un peu d'aide pour bien comprendre un problème technique et je trouve qu'ils l'ont très bien expliqué. Je vois cette grand route électronique, si je puis dire, comme étant, en fait, le moyen de transporter des marchandises. Dans le cas qui nous occupe, il ne s'agit pas de marchandises; celles-ci sont en quelque sorte constituées par les messages, les signaux, les sons, les images etc. Dans ce contexte, il s'agit d'une utilité publique, et d'autre part, utilité publique est une expression adéquate pour définir les transports classiques, parce que les services d'utilité publique quels qu'ils soient, sont dus aux citoyens de la région. En temps normal la discrimination n'est pas permise.

M. Reid: Je vois que vous êtes au courant du mémoire présenté par les systèmes DCF. Une partie de mes questions portait sur le point que vous venez d'établir et l'autre concerne le concept de prix global, qui était cité en exemple dans le cas numéro 5 du DCF. Ceci est à la page 9 du mémoire et ce qui me préoccupe est que la Bell a su vaincre la concurrence pour les réseaux terminaux grâce au contrôle qu'elle exerce sur les tarifs des transports publics; c'est-à-dire de la section de leur soumission destinée à transmettre un message d'un point à l'autre. Je veux

simplement dire que c'est, me semble-t-il, une forme de restriction de la concurrence obtenue grâce à son contrôle sur la grand route électronique, si vous voulez l'appeler ainsi.

M. Henry: Oui. J'ai tenté de préciser que c'était la tendance majeure de la Bell, du moins si l'on s'en tient aux preuves données. Deuxièmement, elle a démontré par ces exemples, son désir de maintenir son contrôle sur la grand route, et j'ai un peu embelli l'image d'une grande voie de communication en disant que la Bell contrôle les péages du parcours. Tout d'abord elle vous impose un droit fixe, le péage, ensuite elle peut décider quelle sorte de véhicule vous pouvez conduire sur cette voie et ce véhicule peut fort bien être construit par Bell ou par une de ses filiales. Je pense peut-être en termes de machine calculatrice, ou, pour prendre un exemple plus récent, de CATV. Peut-être serez-vous amené à vous rendre chez le propre fournisseur de la Bell, qui en serait la filiale, ou bien il pourrait s'agir d'une autre compagnie avec laquelle la Bell aurait pris des arrangements particuliers. C'est une technique bien connue qui est intitulée «achats dirigés», chose qui arrive dans les compagnies de pétrole et dont vous avez peut-être entendu parler.

M. Reid: Oui.

M. Henry: Quiconque est désireux de se procurer des services, découvre qu'il est lié à un certain fournisseur. Dans le cas de la Bell, il peut s'agir ou non de la Bell elle-même, bien que celle-ci soit en mesure de fabriquer n'importe quoi, comme vous le savez; il peut s'agir ou non de la Northern Electric, de la filiale, ou de quelque nouvelle succursale. Il peut même s'agir d'une société avec laquelle la Bell aurait établi un quelconque système de relations, vous obligeant à devenir client de cette compagnie avant de sortir de la grand route électronique.

M. Reid: Je veux simplement dire que ceci me semble être une violation du principe des transports publics que vous avez décrit précédemment en réponse à une de mes questions.

M. Henry: Il en serait ainsi, à moins que vous puissiez dire qu'à égalité de service, elle n'applique pas un tarif égal, et je ne suis pas tout à fait sûr...

M. Reid: Dans ce cas particulier, il y avait un conflit quant au prix exact à fixer pour envoyer les signaux le long de la grand-route électronique, si je puis utiliser cette expression, et ce en vue de supprimer la concurrence pour les deux réseaux finals qui s'avéraient nécessaires.

M. R. M. Davidson (fonctionnaire en chef, section des fusions et des monopoles, ministère du Registraire général): Je crois, monsieur Reid, qu'il ne faut pas oublier que ce service, tel que je l'entends, ne tombe pas sous la juridiction de la Commission des Transports du Canada, ni sous la Loi des Enquêtes sur les Fusions, précisément parce que c'est un service.

M. Reid: Oui, mais mon argument reste valable; s'il ne l'est pas, sans doute devrait-il l'être. Dans ce cas-ci, on nous demande d'étendre les pouvoirs de la Bell dans différentes régions dont certaines seront bientôt vitales et le seul point que je veux établir sert à démontrer que le principe des transports publics devrait être appliqué aux systèmes de télécommunications afin que le public jouisse quant aux frais téléphoniques de la même protection que celle dont il bénéficie grâce à la Commission des Transports du Canada et aux commissions provinciales.

M. Henry: Oui, je pense...

M. Davidson: J'étais sur le point de dire que j'étais sensible à cet argument.

M. Henry: J'étais sur le point d'ajouter à ce que M. Reid vient de dire, ce que je pense du problème fondamental: la Bell Telephone faisant face à une concurrence possible dans ce domaine, a baissé ses prix—du moins je crois que c'est là le problème—ou elle a fait dépendre l'accès à la grand-route électronique de l'achat des produits d'une certaine compagnie.

Tout d'abord, il est souhaitable, à mon avis, d'encourager la réduction des prix lorsqu'on peut pratiquer une politique de compétition, car si les prix deviennent compétitifs, vous obtenez, bien entendu, les meilleurs services et les meilleures marchandises au meilleur prix; ceci soit dit d'une manière très générale. En d'autres termes, nous voulons encourager la concurrence des prix.

M. Reid: Oui, mais l'argument opposé est qu'en baissant les prix, à cause de la situation de monopole dont jouit certainement la Bell, vous annihilez la concurrence dans d'autres domaines où elle serait désirable.

M. Henry: C'est vrai et nous en arrivons à l'autre aspect du problème. Dans notre loi relative aux enquêtes sur les coalitions, nous avons un cas intitulé «vente à vil prix» que

j'ai mentionné au début, mais ici, le problème réside dans le fait que la loi ne comprend pas les prix des services.

M. Reid: Oui, mais l'argument opposé est

Le vice-président: Je ne veux pas être injuste à votre égard, mais si vous désirez vous étendre à ce sujet, je devrai vous demander de revenir à la reprise.

M. Reid: Bien, monsieur le président, je serais heureux d'être convoqué à la reprise.

M. Bell (Saint-Jean-Albert): J'aimerais demander à M. Henry s'il est exact qu'à de nombreuses occasions, des compagnies en voie d'opérer des modifications susceptibles de tomber sous les coups de la législation de fusions, viennent le consulter au préalable afin qu'il leur donne un avis d'ensemble quant aux réactions possibles vis-à-vis de leurs projets?

M. Henry: Oui, c'est exact, monsieur Bell, nous annonçons d'une façon discrète ce que nous appelons notre programme de mise en œuvre de la loi. C'est pour permettre à l'homme d'affaires qui comprend difficilement les lois relatives aux fusions, de venir à notre bureau discuter du problème. Nous sommes tout disposés à lui fournir des informations quant à l'application de la loi, eu égard à certains de leurs projets ou décisions particulières.

Il peut s'agir d'une fusion, comme il peut s'agir d'un accord qu'ils désirent conclure. Le plus souvent, il est question d'un programme de promotion de vente, ou de quelque chose susceptible d'enfreindre, peut-être, les dispositions concernant la discrimination des prix. Mais quel que soit le domaine de la loi, nous sommes toujours disposés à discuter le problème avec eux. Or certains hommes d'affaires nous soumettent un problème immédiat ou des principes qu'ils désirent mettre en pratique et nous les mettons en garde contre l'éventualité d'une enquête. Ceci est de plus en plus fréquent dans les cas de fusions et vous verrez, si vous regardez les deux ou trois derniers rapports annuels publiés, que nous avons décrit certaines de ces demandes, à savoir si oui ou non, une fusion était à l'encontre de la loi sur les Enquêtes des Fusions; il y a donc une partie de cette activité qui est accessible au public.

• 1140

M. Bell (Saint-Jean-Albert): Serait-il indiscret de vous demander si vous avez été l'objet d'approches de la part de la Bell ou de la Northern à propos d'un changement qu'ils désireraient introduire? Plus particulièrement, la Bell vous a-t-elle contacté, par exemple, au sujet d'une acquisition de la *Maritime Telegraph and Telephone Company*?

M. Henry: La position que j'adopte généralement dans une situation de ce genre, et en considération de la personne qui est venue me consulter, est de considérer comme confidentiel le sujet traité. Je ne sais, en de telles circonstances, si je dois confirmer ou nier...

M. Bell (Saint-Jean-Albert): Je le conçois, certes. Avez-vous parfois, avec les compagnies concernées des contacts conformes à l'esprit de votre réponse à ma première question?

M. Henry: Il est parfaitement exact que nous avons eu de nombreux entretiens avec les compagnies Bell et Northern.

M. Bell (Saint-Jean-Albert): Si, à la suite de l'enquête en cours qui peut durer environ deux ans, vous décidiez de poursuivre un monopole de service public comme Bell, la situation serait presqu'unique en son genre. Y a-t-il d'autres exemples de celle-ci?

M. Davidson: Il y a l'exemple fameux d'AT&T et de *Western Electric* aux États-Unis, monsieur Bell. *Western Electric* était l'organe de fabrication d'AT&T. Ces poursuites entamées aux États-Unis ont eu, d'une manière générale le résultat suivant: Western a dû essentiellement se borner à vendre au marché d'AT&T.

M. Bell (Saint-Jean-Albert): En d'autres termes, vous surveillez d'assez près les transactions de la Bell bien qu'elles appartiennent à un domaine très particulier? Je songe que si vous n'aviez pas entrepris vos recherches, vous auriez dû donner suite aux plaintes adressées par exemple par DCF à ce comité sur cette question particulière?

M. Henry: Oui. C'est très vrai.

M. Bell (Saint-Jean-Albert): Vous n'avez pas traité, monsieur Henry, quelques-uns des principaux arguments de la Northern selon lesquels elle a pour objectifs le marché d'exportation, la science et la défense canadiennes. A nos yeux, c'était l'une des thèses principales en faveur d'un assouplissement, pour ainsi dire, de nos lois. D'une manière générale, avez-vous des remarques à formuler sur

le marché international et pourriez-vous nous dire si une certaine tolérance est possible sur le plan intérieur. Il y a peut-être là une question de politique, mais que pensez-vous, par exemple, des consortiums à propos du commerce international du Canada?

M. Henry: Monsieur Bell, ce problème concerne, à mon avis, un champ d'exploration très important. Tout d'abord, je le répète: nous avons maintenu des contacts et des liens de collaboration très étroits avec la Northern et la Bell dans tous les entretiens que nous avons eu avec elles. J'ai toujours été très impressionné par la performance de la Northern, en particulier, si je puis m'exprimer ainsi, depuis que les poursuites entamées il y a douze ans par les compagnies de fils et de câbles ont supprimé les béquilles fournies par l'ancien régime. A mon avis, cette mesure a beaucoup profité à l'industrie dont la concurrence est devenue plus active dans le domaine des fils et des câbles, bien qu'elle ait, je le sais, des problèmes dans ce domaine. En tout cas, il en était ainsi, j'en suis sûr, à propos de la Northern. Northern a montré, je crois, son aptitude à pénétrer efficacement les marchés étrangers. En outre, comme l'a dit M. Marquez, elle y parvient dans une proportion faible mais néanmoins significative, ce qu'on devrait encourager, bien entendu.

Tout d'abord, on a besoin d'une compagnie assez compétente pour trouver le marché et le pénétrer. M. Marquez l'a signalé: même la Northern ne pénètre pas tous les marchés, car certains pays ont parfois des problèmes insurmontables par exemple, la préférence donnée à l'entreprise régionale. Il y a, en outre, bien sûr, des problèmes technologiques. Ainsi, une compagnie ne peut pas toujours fournir à chaque usager le matériel dont il a besoin car celui-ci doit être compatible avec les autres pièces qu'il possède.

A propos des consortiums, je ne vois aucun problème. M. Marquez s'est un peu inquiété, je crois, de ce que les compagnies n'entrent pas dans les consortiums d'exportation. Il parlait, je crois, du marché international. Dans de nombreux domaines, une commande ou un travail important ne peuvent être exécutés que par une association et par un consortium, car une commande ou une tâche de ce genre peuvent présenter des dimensions si vastes qu'une seule compagnie n'y suffirait pas. Ni la loi relative aux enquêtes sur les coalitions ni le marché en général ne s'opposent en principe à ce qu'on forme des consortiums pour accomplir une tâche trop vaste pour une compagnie unique. Il ne s'agit pas là d'éliminer la concurrence mais de former une équipe.

L'autre aspect du problème concerne la possibilité des associations d'exportation et les membres du Comité savent que la loi relative aux enquêtes sur les coalitions prévoit cet aspect. Certaines compagnies ont essayé d'élaborer un accord d'exportation de ce genre. J'avoue que le succès de certaines de ces associations ne m'a guère impressionné mais quelques-unes—un petit nombre cependant—ont réussi. Cependant, la loi prévoit cette possibilité. On l'y a introduite expressément en 1960. En ce qui me concerne, c'est l'un des aspects des opérations d'une compagnie prévus par la loi qu'on peut discuter avec moi.

J'ai donc essayé de traiter ces trois problèmes, mais je ne suis pas sûr d'avoir vraiment répondu à la question de M. Bell.

M. Bell (Saint-Jean-Albert): Oui. Précisément, l'importance de l'entreprise est-elle essentielle et le fait que vous ne l'avez pas mentionnée dans le dossier prouve-t-il que ce n'est pas un facteur considérable dans la décision que vous devez peut-être prendre? C'était l'un des principaux arguments de Northern. A-t-il beaucoup d'importance pour votre enquête? Dans les limites de la loi, bien entendu, seriez-vous plus disposé à leur permettre des activités que vous jugeriez discutables si le Canada n'en retirait pas cet avantage international?

M. Henry: Nous dirions, je crois, que leur puissance commerciale, si elle visait le marché d'exportation serait entièrement justifiée. Peut-être ont-elles besoin de cette puissance pour pénétrer le marché d'exportation, mais en même temps on s'attendrait au moins à une activité accrue sur le marché intérieur. En effet, pourquoi l'avantage de l'entrée des produits sur le marché d'exportation à un prix peut-être inférieur serait-il confisqué au

acheteurs canadiens de ces produits? C'est l'un des problèmes à résoudre quand une entreprise essaie de pénétrer un marché d'exportation. Elle cherche parfois à élaborer un système à deux prix de sorte que les acheteurs étrangers sont plus favorisés que les Canadiens. Je ne dis pas que c'est là ce que M. Marquez a dans l'esprit, mais c'est une des choses qui arrivent. Ce n'est pas une question d'importance, monsieur Bell. Je voudrais m'expliquer sur ce point. Ce n'est pas nécessairement l'importance des dimensions de l'entreprise qui suscite le problème. Une toute petite entreprise peut dominer le marché si elle est beaucoup plus efficace que ses concurrentes. Le véritable critère est l'efficacité car elle permet à l'entreprise de faire des économies qui se traduisent en fin de compte par le prix de revient des marchandises, et par leur prix d'achat. Ainsi, en augmentant l'efficacité, on produit des marchandises de meilleure qualité et à meilleur prix si je puis employer cette manière de slogan. Je voudrais signaler que l'importance n'est pas nécessairement une source d'efficacité. Par conséquent, il n'est pas nécessaire qu'une entreprise soit importante. Elle peut l'être, mais l'importance peut être, en elle-même, une source de frais inutiles. Je suis certain que M. Marquez est d'accord avec moi là-dessus. Une entreprise ou une usine peut atteindre une importance maximum, mais le seul rôle qu'elle joue alors consiste à produire des frais inutiles. Ainsi, je n'insisterai pas sur l'idée qu'une entreprise doit devenir importante. Elle doit devenir efficace, mais pour y parvenir dans ce domaine, elle devra peut-être consacrer des fonds à la recherche, par exemple—cela ne fait aucun doute—et elle devra posséder une puissance commerciale. L'important, c'est qu'elle soit assez efficace pour faire concurrence aux autres entreprises selon leurs propres termes. Le seul véritable critère, eu égard à l'importance de l'entreprise est la réponse à la question suivante: qu'est-ce qui est nécessaire pour lui permettre de faire telle chose.

• 1150

M. Bell (Saint-Jean-Albert): J'ai deux brèves questions à poser. Vous connaissez la demande adressée par *Industrial Wire and Cable* à la Commission des transports et la décision qui a fait suite. Bien que cette initiative date de 1963, je me demande comment vous la justifieriez. Le mémoire que vous avez présenté aujourd'hui ne me paraît pas logique. La Commission des transports a en fait donné son approbation à Bell et à Northern. Or, vous venez de mettre en doute très sérieusement leur droit d'achat et ainsi de suite par l'entremise de la Northern?

M. Henry: Oui. Il y a actuellement une enquête au sujet de cette situation. C'est très exact. Ne l'ayant pas entièrement revu, je ne connais pas au juste le raisonnement à l'appui de la décision de la Commission des transports dans le cas de Bell et de Northern. Je songe à ce qu'elle a dit: elle n'accepterait pas la demande que leur a adressée Industrial Wire and Cable car elle estimait légalement valide la propriété de Bell sur la Northern. En d'autres termes, elle pensait que Bell avait le droit de conserver les actions de la Northern, car tel était l'objet du litige. Vous savez qu'on a cherché à faire appel de ce jugement auprès de la Cour suprême du Canada, mais on n'a pas fait droit à cette demande et l'affaire en est restée là. Il s'agissait du droit légal de conserver la Northern. Certes, je doute que la Commission des transports puisse aller plus loin si elle jugeait bon de séparer les deux compagnies. Sauf erreur, M. Rod Kerr a expressément déclaré que la validité des actions de la Northern possédées par Bell, elle ne pouvait pas révéler quel jugement elle aurait rendu si elle avait jugé nécessaire de séparer les deux compagnies.

M. Bell (Saint-Jean-Albert): Croyez-vous que nous pourrions obtenir une opinion juridique satisfaisante qui nous aiderait au sujet de l'article 7? Vous avez parlé, il y a une minute, de recourir aux avocats, mais si ce problème des pouvoirs est si compliqué, ne croyez-vous pas que le ministère de la Justice ou un avocat privé nous donneraient une opinion plutôt confuse sur l'issue de cette affaire?

M. Henry: C'est exact, monsieur Bell. J'essaie simplement de trouver l'exemplaire du bill.

M. Bell (Saint-Jean-Albert): Pendant que vous le cherchez, je vais poser une autre question. Ne dites-vous pas dans votre mémoire qu'on pourrait donner à la Compagnie Bell les pouvoirs strictement financiers qu'elle demande et que nous devrions laisser de côté les autres articles jusqu'à ce que nous ayons les résultats de l'enquête? Je voudrais savoir si on peut le faire sans que cela soit préjudiciable à l'enquête. Il me semble que nous aurions l'air vraiment stupides d'adopter ce bill tel qu'il est libellé et de concéder tous ces pouvoirs, puis ensuite d'apprendre que l'enquête met en doute un grand nombre

d'articles du bill. Faut-il concéder à la Compagnie les pouvoirs qu'elle réclame et laisser ainsi la Commission régler l'autre question? Je m'interroge sur ces quatre ou cinq points car je pense que c'est important. Vous dites que dans ce bill, nous devrions donner à la Commission des transports du Canada plus de latitude pour traiter ce genre de choses et au lieu de restreindre les pouvoirs comme c'est le cas, vous demandez que les pouvoirs qu'elle détient présentement soient maintenus et, si possible, élargis.

M. Henry: Monsieur Bell, je vais essayer de vous répondre sur tous les points et si je n'y parviens pas, je suppose que vous ne me manquerez pas de me le rappeler. Il me semble que d'après l'explication générale qui figure dans la marge droite, l'article 7 visait avant tout à faire une mise au point. Comme je l'ai dit, il est toujours souhaitable de clarifier, car cela règle les différends d'ordre juridique mais ça peut soulever d'autres différends, car une fois qu'on modifie le libellé, on se retrouve avec d'autres problèmes. Dans le cas des avocats, c'est parfaitement exact. Cependant, je n'ai pas eu l'impression que c'était une question urgente. C'est ce à quoi j'arrive, il est souhaitable de clarifier mais ça n'est pas ce qu'on recherche dans l'immédiat. Je puis me tromper et bien entendu, je ne suis pas habilité à parler au nom de la Compagnie Bell.

Je pense que le nouvel article 5 qui serait établi par l'article 7 apporte de nouveaux éléments et je crois qu'il y a vraiment là une question juridique à poser à l'avocat-conseil quel qu'il soit. Vous vous demandiez s'il ne conviendrait pas de la poser au sous-ministre de la Justice. On pourrait, c'est entendu, la lui soumettre mais je suppose qu'on choisirait plutôt le légiste de la Chambre ou un cabinet juridique de l'extérieur.

Dans la nouvelle définition, on parle de «pouvoir de transmettre, démettre ou de recevoir», ces termes semblent venir s'ajouter à ce qui était en vigueur dans la loi de 1948. A mon avis, cette nouvelle définition pourrait embrasser éventuellement d'autres activités. «Transmettre, émettre ou recevoir» cela me fait penser à une sorte de service de radiodiffusion et rien ne dit que cela se fasse «au nom d'autrui». Cela semble impliquer que ça pourrait être au nom de la Compagnie Bell. A ce propos, si je pouvais revenir quelque temps sur les questions de M. Reid, il me semble que cela sort du cadre des attributions d'un transporteur public si celui-ci peut à la fois faire office de radiodiffuseur et fournir des services à d'autres radiodiffuseurs.

M. Rock: Puis-je poser une autre question, monsieur le président? Je pense qu'il est bien établi que la Compagnie de téléphone Bell représente bien un service public, mais comment pouvez-vous prouver qu'il est établi quelque part qu'elle doit se cantonner dans ce rôle?

M. Henry: Monsieur le président, je n'ai pas essayé de l'établir, sauf en ce qui concerne...

M. Rock: C'est ce que vous dites.

M. Henry: Si vous permettez, monsieur le président, je ne suis absolument pas ici pour donner des directives à qui que ce soit. Je suis ici pour essayer d'aider.

M. Rock: Vous dites?

M. Henry: Monsieur le président, je ne suis pas ici pour donner des directives à qui que ce soit, je suis ici dans le but d'aider si possible. Je n'ai pas dit que la Compagnie Bell était un service public dans un domaine spécifique, sauf dans celui que la loi stipule, c'est-à-dire le service téléphonique, et je maintiens qu'elle l'est dans ce domaine, étant donné qu'elle doit assurer ce service à tous. Cela est dans la loi qui prescrit en fait, si je puis le retracer...

• 1200

Le vice-président: Pendant que M. Henry cherche le passage en question, le Comité conviendrait-il que nous siégions jusqu'à 12h.15 et nous réunissions de nouveau cet après-midi? J'ai là une liste assez longue de députés qui voudraient prendre la parole. Nous ajournerions à 12h.15 pour siéger de nouveau vers 15h.30 après l'ordre du jour.

Est-ce convenu?

Des voix: Oui.

Le vice-président: Bien, nous poursuivons donc jusqu'à 12h.15.

M. Reid: Vous faudra-t-il aller soumettre votre rapport à la Chambre pour obtenir la permission de siéger cet après-midi?

Le vice-président: Non, nous avons cette permission.

M. Henry: J'ai la disposition que je cherchais dans la loi spéciale des Statuts de 1902, ch. 41, qui stipule que:

> ... Sur la demande de toute personne, compagnie ou corporation dans une cité, ville ou village, ou autre territoire, où il se donne un service général et où un téléphone est demandé pour quelque objet légitime, la compagnie devra, avec toute diligence raisonnable, fournir des téléphones du dernier type amélioré dont fera alors usage la compagnie dans la localité, et un service de téléphone pour les propriétés situées sur toute voie publique, rue, ruelle ou autre lieu, sur ou sous lesquels la compagnie a établi ou pourra établir ci-après un service ou système principal ou d'embranchement de téléphone, sur l'offre ou le paiment semi-annuel et d'avance des taux légaux; pourvu que l'instrument ne soit pas placé au-delà de deux cents pieds de la voie publique, rue ruelle ou autre lieu.

C'est la disposition fondamentale.

M. Rock: Où donc alors...

Le vice-président: Monsieur Rock...

M. Rock: Nous en sommes encore à cet article. Où prouve-t-on qu'il devient un transporteur? Les transporteurs transportent bien des choses.

M. Bell (Saint-Jean-Albert): Je crois que le seul point que M. Henry n'a pas couvert a trait au rétablissement de l'article 4 qui porterait sur l'approbation du capital...

M. Henry: J'ai dit, je pense, qu'à mon avis, la nouvelle définition des pouvoirs que contient l'article 7 a un peu plus de portée qu'auparavant. En ce qui concerne l'émission du capital, toute la question est là. Ce serait souhaitable que la Commission des transports du Canada puisse se faire une idée du but de l'émission de nouvelles actions, en ce sens que lorsque la Compagnie Bell fait l'acquisition d'une nouvelle société en émettant des actions, la Commission pourrait ainsi avoir un certain contrôle à ce propos, et je crois comprendre que ça n'a pas été le cas jusqu'ici. Si je comprends bien, elle se contente de signifier si elle approuve ou non le prix ou les conditions de vente, si cela sera rentable et ainsi de suite, mais ne désapprouve jamais même si elle a des objections à formuler. Tout ceci pour dire qu'à mon avis au lieu de supprimer le contrôle qu'exerce la Commission, il vaudrait mieux, en ce qui concerne les émissions, élargir ses pouvoirs afin qu'elle puisse sanctionner ou désapprouver l'émission d'actions, en tenant compte bien entendu que dans la plupart des cas les transactions se feront au moyen d'échange d'actions. Je ferai remarquer que ça n'est pas une ingérence, car la Commission ne pourrait contrôler l'achat en espèces des actions d'une autre compagnie ou réunir des fonds en émettant des actions. Néanmoins, de cette manière...

M. Bell (Saint-Jean-Albert): Je pense que l'*Industrial Wire* en a déjà fait état et vous en conviendrez peut-être avec elle lorsqu'elle dit que dès lors que des fonds sont requis, il faut voir à ce que ces fonds servent à réaliser certains objectifs. Et il faudrait que ce soit bien établi que ces fonds ne servent qu'à ces fins au sein de la compagnie.

M. Henry: Je suis de cet avis, en particulier, s'il s'agit des opérations de la Compagnie de téléphone Bell qui devraient normalement être englobées dans ce règlement, je veux parler de l'aspect service public ou encore ce dont nous nous sommes entretenus, son rôle de transporteur public.

A vrai dire, monsieur le président, le Comité ne doit pas oublier que si l'on veut agir de la sorte avec la Compagnie Bell, il y a bien d'autres compagnies de téléphone qui se trouvent dans la même situation, bien que à un degré moindre, je ne parle pas de l'étendue de leur marché, et qui devrait aussi faire l'objet d'une telle loi obligatoirement. Il semblerait que vous ne voulez pas pénaliser la Compagnie Bell en lui imposant certaines restrictions dont ne font pas l'objet d'autres compagnies de téléphone.

M. Bell (Saint-Jean-Albert): Mais vous n'éprouvez pas de craintes en ce qui concerne le taux de ce financement. D'après votre mémoire, je constate que vous vous êtes abstenu de mentionner quel serait le taux de ce financement.

M. Henry: Pour le service téléphonique ou en ce qui concerne les actions?

M. Bell (Saint-Jean-Albert): Dans certains des mémoires soumis, on semblait craindre que les nouveaux règlements qui régissent les taux en ce qui concerne les recettes ne permettent à la Bell de contrôler le marché et de contribuer ainsi à hausser le taux. Ne seriez-vous pas également inquiet? Ne pensez-vous pas que nous devrions imposer à propos de la nouvelle demande financière quelque condition qui lierait la Compagnie davantage que ça n'est le cas présentement?

M. Henry: C'est parfaitement exact, je ne l'ai pas mentionné mais si vous voulez que ce soit étudié plus en détail, M. Davidson pourrait s'en charger. Je crois toutefois que vous faites allusion surtout à l'émission d'actions privilégiées qui pourrait soulever les problèmes dont nous nous sommes entretenus. Or, pour le moment, nous ne pensons que cela ait un grand rapport avec les questions dont j'ai parlé, bien qu'il y ait là un facteur qu'il faudrait peut-être étudier. Il me semble, monsieur Bell, que vous parliez de la question de l'influence que la Compagnie Bell pourrait exercer.

M. Bell (Saint-Jean-Albert): La nouvelle méthode de 1966 traite-t-elle du rapport toléré des taux. J'ai oublié les termes exacts mais le mémoire m'a été d'un grand secours et c'est là ma dernière question. Mais si monsieur Davidson veut y répondre, je crois que cela nous aiderait, car il semble bien qu'il soit justifié d'accorder à la Compagnie Bell le financement qu'elle demande. Je parle en mon seul nom, mais il me semble qu'en imposant une ou deux conditions, c'est souhaitable et dans l'intérêt de tout le monde. J'aimerais savoir si l'un des témoins aurait des remarques à faire au sujet des taux?

• 1210

M. Davidson: Monsieur Bell, je pense qu'il est possible qu'en choisissant judicieusement l'émission d'actions priviligiées ou d'obligations, quant à cela, les actionnaires ordinaires de la Compagnie Bell retirent plus de dividendes. Mais c'est une question de réglementation adéquate et ce n'est pas de notre rayon de juridiction. C'est donc pour cette raison principalement que M. Henry n'a pas mentionné la question. Il nous parait donc évident que c'est du ressort des autorités investies du pouvoir de réglementation et non de la Direction des coalitions.

M. Bell (Saint-Jean-Albert): Mais voyons, quelqu'un doit voir à ce que la Compagnie Bell ne joue pas avec les taux et n'entraîne pas une dispersion impropre des fonds au sein de son organisme dans les secteurs concurrentiels.

M. Davidson: Je ne crois pas avoir bien compris votre question, monsieur Bell.

M. Bell (Saint-Jean-Albert): Je n'ai pas les valeurs sous les yeux mais elles sont citées dans certains des mémoires soumis. Je crois que les muncipalités d'Ontario ont le plus insisté sur ce point. Elles n'ont pas accusé la Compagnie Bell de manquer de sincérité, mais elles craignaient que le nouveau mode d'utilisation des recettes ne crée une situation lui permettant de jouer avec les taux, de sorte que les usagers du téléphone paieraient les activités de la Compagnie dans d'autres secteurs de concurrence.

M. Davidson: A ce propos, monsieur Bell, je pense que M. Henry a mentionné nos préoccupations au sujet de la multiplication de l'activité de la Compagnie Bell dans des domaines qui ne sont pas assujettis à des règlements et qui pourrait rendre la tâche d'autant plus difficile aux autorités investies du pouvoir de réglementation dans ce domaine, notamment les taux téléphoniques.

M. Bell (Saint-Jean-Albert): Si, comme vous le préconisez, ces autorités devraient dans une certaine mesure réglementer l'utilisation finale des nouveaux fonds que la Compagnie Belle pourrait recevoir, il vous faut admettre qu'il y aurait inévitablement ingérence. C'est tout ce que j'ai à dire. J'ai retenue suffisamment votre attention, je m'excuse monsieur le président. Je pense que le mémoire a été très utile.

Le vice-président: Je crois qu'il n'est pas loin de 12 h. 15. Le comité va ajourner. Veuillez noter que MM. Deachman, Groos, Orlikow, Rock, Émard et Southam m'ont demandé de prendre le parole.

M. Émard: Monsieur le président, à propos d'une question d'ordre.

Le vice-président: Vous disiez?

M. Émard: J'ai appris ce matin que le dispositif d'inperprétation ne fonctionnait pas. J'espère qu'il fonctionnera cet après midi, car j'ai un certain nombre de questions à poser.

Le vice-président: Ce qui explique peut-être pourquoi on nous a demandé d'ajourner aussi tôt, monsieur Émard, pour qu'on puisse rétablir le service.

SÉANCE DE L'APRÈS-MIDI

Le vice-président: Messieurs, la séance de l'après-midi est ouverte. M. Deachman vous avez la parole.

• 1530

M. Deachman: Si j'ai bien compris ce que vous nous avez dit ce matin, monsieur Davidson, vous soumettez la société Bell à une enquête dans le dessein d'en déterminer l'effet sur le bien public. Vous allez, par exemple, comparer le service qu'accorde la société Bell avec celui qu'offrent d'autres sociétés ailleurs. Ainsi, vous pourrez comparer ce service avec celui qu'offre une autre compagnie en Colombie-Britannique. Allez-vous également le comparer avec le service qu'on offre dans les provinces où le système est étatisé? Avec celui des États-Unis où règne la libre entreprise? Allez-vous le comparer avec celui de l'Angleterre où le service est socialisé? Qu'en dites-vous?

M. Davidson: La Loi relative aux enquêtes sur les coalitions, je le répète, n'a rien à voir aux services qu'offre la société de téléphone Bell. On ne saurait prévoir à l'heure actuelle si je devrai étudier la valeur des services que fournissent d'autres compagnies selon des systèmes différents et une réglementation qui n'est pas la même.

Comme je l'ai souligné dans mon mémoire ce matin, la loi relative aux enquêtes sur les coalitions n'entre ici en ligne de compte que pour les produits que fabrique une filiale de la compagnie de téléphone Bell et les modalités par lesquelles elle se les procure. Les abonnés de la Bell cherchent surtout à savoir si elle pourra obtenir et continuer d'obtenir ces produits et des pièces d'équipement à meilleur prix. Car si la Bell ne les obtient pas à meilleur prix, on présume que ce facteur se reflétera dans le tarif exigé des abonnés.

D'où l'on voit que l'excellence du service que peut offrir la société Bell ne touche pas à la compétence que nous confère la loi relative aux enquêtes sur les coalitions. Si nous devons en traiter, ce ne sera que pour démontrer l'effet de ce service sur le coût que doit acquitter l'abonné en raison de ce que l'on croit être un monopole dans le marché de l'équipement. C'est peut-être là une façon indirecte de vous expliquer ce que je suis tenu de faire en vertu de la loi relative aux enquêtes sur les coalitions. En conséquence, pour me servir des expressions que vous avez employées, je n'entreprends pas d'enquête actuellement pour déterminer si la Bell procure ou non un bon service.

M. Deachman: Serait-il juste de dire alors qu'une fois votre enquête terminée et le rapport publié, nous ne saurons pas si le service de la Bell est supérieur à celui qu'offrent les autres compagnies?

M. Davidson: Je pense que vous avez probablement raison, monsieur Deachman. Mais je crois qu'il nous faudra tenir compte au cours de l'enquête jusqu'à quel point les ententes régissant l'approvisionnement en produits et en équipement auraient un effet sur le service, advenant que les sources d'approvisionnement soient modifiées. Je crois qu'il va falloir en tenir compte durant l'enquête.

M. Deachman: Vous parlez de marchandises qui ne passent pas par le consommateur, mais de celles que doit utiliser l'industrie? Est-ce bien cela?

M. Davidson: Utilisées où?

M. Deachman: Par l'industrie. Vous ne faites pas allusion à des produits qui concernent le consommateur, car ils ne les concernent pas, n'est-ce pas?

M. Davidson: Sauf que les sociétés qui font concurrence à la *Northern* à l'égard de certains produits peuvent en mettre d'autres à la disposition du consommateur et alors leur position concurrentielle peut être affectée par celle de la *Northern* et de la Bell.

M. Deachman: Qu'a révélé la célèbre enquête aux États-Unis dans les affaires de l'*AT&T* et de la *Western* quant à l'effet de leurs tractations sur le bien public. Jusqu'à quel point ignoraient-elles le bien public et qu'a-t-on fait pour corriger une telle situation?

M. Davidson: Les tribunaux américains, si je ne m'abuse, ont conclu que la *Western* ne faisant concurrence que dans les marchés «étrangers» à ceux de l'*AT&T*, elle jouissait

d'un avantage supérieur à son efficacité. En conséquence, on a interdit à *Western* d'alimenter le marché de l'*AT&T*.

M. Deachman: Une telle restriction a-t-elle entraîné le rabais des tarifs ou une amélioration des services? S'est-elle manifestée par certains avantages d'intérêt public?

M. Davidson: Je crois que les opérations de la *Western* se sont fait sentir ailleurs que dans l'industrie du téléphone. Il ne s'agissait pas nécessairement de modifier les modalités d'opération de l'industrie du téléphone, mais de s'attacher à la création d'un monopole à l'extérieur de ladite industrie.

M. Deachman: Auriez-vous autre chose à ajouter là-dessus?

M. Henry: Je n'ai pas sous les yeux le jugement, monsieur Deachman, mais le Comité le voudrait-il que nous pourrions nous en procurer un exemplaire et mieux vous renseigner. Les allégations de cette cause jugée ont invoqué l'absence de concurrence dans l'approvisionnement de l'équipement, facteur qui a haussé le prix des appareils et les tarifs qu'ont dû verser les abonnés. Le tribunal, donnant gain de cause au gouvernement fédéral, a ordonné en premier lieu de fermer le marché «général» à cette société et, en deuxième lieu, a forcé l'*AT&T* à ne procurer ses services qu'à la société Bell. Puisque nous sommes sur le sujet, je crois que monsieur Davidson pourrait expliquer brièvement les éléments d'une autre cause plutôt récente. Je ne sais trop jusqu'à quel point on peut se renseigner là-dessus, mais elle se rapporte à un autre équipement rattaché aux voituriers publics, sous la gestion de la Bell. Pourriez-vous nous expliquer la causse brièvement?

M. Davidson: Je n'ai pas tous les détails à ma disposition. Mais, comme l'a souligné antérieurement monsieur Henry, dans l'optique de la Loi relative aux enquêtes sur les coalitions, nous prévoyons deux dangers possibles. Le premier se rattache à la possibilité que les marchés d'approvisionnement de la Bell soient interdits aux concurrents de la *Northern* ou aux filiales que la Bell peut acquérir ou constituer en corporation.

Le deuxième danger, dont nous avons parlé également ce matin, concerne la régie «des routes électroniques» et quels sont ceux qui pourront autoriser certains de s'y brancher. Dans une cause récente aux États-Unie, je crois que le jugement a ordonné à l'*AT&T* d'autoriser le recours à un équipement autre que celui de la *Western* pourvu qu'il se conformait aux normes techniques reconnues.

• 1540

M. Deachman: On a démontré, dans une séance antérieure, que des droits d'entrée protégeaient les produits manufacturés utilisés dans les communications canadiennes. Ce droit serait d'environ 20 p. 100. Comment, à votre avis, ce droit d'entrée peut-il restreindre la concurrence et avoir un effet sur les prix?

M. Davidson: Je crois que l'effet est variable parce que, comme l'a souligné M. Marquez dans son témoignage, la société Northern peut, à l'égard de certains produits, vendre nonobstant les droits de douane, mais aussi vendre sans considération des droits de douane américains et faire quand même un profit. Mais il s'agit là de produits particuliers. A cet égard, peu importe le droit de douane: la société Northern Electric persistera dans ses affaires au Canada. Il ne fait pas de doute que certains de ses produits sont nécessaires et que les autres se placent en marge.

M. Deachman: Nous nous sommes rendus compte dans nos délibérations que les tarifs de la compagnie de téléphone Bell sont régis par règlements; de même en est-il de ses profits. Elle et ses principales filiales sont soumises à votre surveillance en raison de la Loi relative aux enquêtes sur les coalitions. Et sa charte lui vient du Parlement fédéral. Lorsque je tiens compte de tous les règlements qui régissent ses tarifs, ses profits et ses méthodes d'exploitation, je me demande à qui incombe l'obligation d'accroître le capital nécessaire pour continuer l'expansion qu'exigent l'essor et les transformations modernes

des communications. Au cours de votre enquête, comment prétendez-vous déterminer la véritable obligation qu'a une société dans le domaine des communications d'obtenir des sommes énormes pour faire face aux transformations de l'ère moderne?

M. Henry: Je pense que votre question est fort appropriée, monsieur Deachman. Nous devons assurément tenir compte des facteurs que vous soulevez. J'ai essayé, dans mon mémoire, d'indiquer les deux côtés de la médaille. Le côté que je représente s'inspire de directives, mais d'autres facteurs pourront y faire contrepoids. Vous avez tout à fait raison.

Je veux réitérer que le jugement final de cette affaire relève de la Commission d'enquête sur les pratiques restrictives du commerce. Cette commission ne relève pas de la division des coalitions car celle-ci, vous le savez, collige les faits et les soumet à la Commission d'enquête sur les pratiques restrictives du commerce qui est chargée de rédiger le rapport. Cette répartition des compétences est survenue vers 1952.

Je veux en conséquence ajouter que même si je dois formuler des conclusions, je ne dois pas agir comme arbitre. Je dois tout simplement peser les questions que je pourrai soumettre à la Commission d'enquête sur les pratiques restrictives du commerce et lui présenter les faits pertinents que l'enquête aura fait ressortir pour qu'elle puisse les étudier. Ensuite, je dois inviter les sociétés à présenter leurs plaidoiries.

En conséquence, avant de soumettre un rapport ou de diffuser des renseignements sous forme d'un jugement final, non seulement dois-je soumettre les conclusions de mon enquête finale, non seulement dois-je soumettre les conclusions de mon enquête à la Commission, mais aussi présenter le point de vue de la Bell, de la Northern ou de celui de toute autre société concernée. Arpès avoir examiné tous les éléments du problème, alors le rapport peut se rédiger. Voilà ce qui arrivera si nous suivions la voie à laquelle j'ai fait allusion ce matin. L'autre moyen consiste à se pourvoir devant les tribunaux, mais il est loin d'en être question à l'heure actuelle. J'ai tout simplement voulu indiquer les voies que nous pouvons suivre.

Vous avez de plus fait allusion à de nombreux règlements et je voudrais dire quelques mots à cet égard. Les règlements qui régissent la société Bell ne concernent que les taux applicables au téléphone. Telle est bien la compétence de la Commission à ce sujet. Mais les autres services que peut procurer la Bell ne sont pas soumis à des règlements que peut édicter la Commission ou que l'on peut décréter en vertu de la Loi relative aux enquêtes sur les coalitions. Ladite loi peut m'autoriser à faire enquête lorsque les pièces manufacturées que la Bell se procure peuvent avoir un effet sur les tarifs exigés des abonnés.

Mon souci en ce domaine se porte naturellement sur l'action de la Bell à titre d'acheteur. S'il fallait prendre un exemple extrême, qui n'entre pas ici en ligne de compte, la société Bell dans ses achats d'équipement pourrait être soumise à une coalition ou un cartel international et serait ainsi désavantagée dans l'utilisation qu'elle en ferait. Mais il faut aussi tenir compte d'un autre intérêt, nommément celui du consommateur, celui qui utilise le téléphone et qui a droit aux meilleurs tarifs et au meilleur service. Tous nous savons que pour obtenir le meilleur service qui soit, nous devons en défrayer les frais. Mais nous devons nous assurer si, en vertu des structures actuelles, la Bell peut se procurer son équipement à meilleur compte et si les consommateurs jouissent des meilleurs avantages relativement aux tarifs qu'ils acquittent. Voilà ce qui nous préoccupe.

L'excellence du service que peut procurer la Bell ne nous préoccupe pas particulièrement parce que la loi ne nous y oblige pas. Mais dans l'analyse des faits et la formation de conclusions, nous devons, avant d'aller plus loin que le stade de l'enquête, nous arrêter à songer à l'effet du problème en fonction du remède recherché. Ce remède, je ne le connais pas encore puisque, je l'ai déjà souligné, je ne cherche pas à porter un jugement. Nous recherchons tout simplement des faits. Mais il ne fait aucun doute que nous pourrions provoquer des ententes régissant le marché, lesquelles nuiraient au système que nous connaissons actuellement. Cela, il nous faut évidemment l'éviter puisque ce sera le propre du jugement.

Et pour répondre à votre question dans son optique générale, je vous assure que l'effet des conclusions que nous pourrions énoncer et des recommandations que nous pourrions formuler tiendra compte des marchés que la Bell conclut pour ses achats. Quant au service, on considérera les modes de son financement.

M. Deachman: Avez-vous bien dit que l'excellence du service ne vous préoccupait pas?

M. Henry: Pas directement, monsieur Deachman. Je ne suis pas ici pour réglementer la Bell d'une façon quelconque ni pour essayer de dire qu'elle devrait assurer un meilleur service. Si la Bell n'était pas assujettie aux règlements de la Commmission en ce qui concerne son service téléphonique et si l'ensemble de son exploitation relevait de la Loi relative aux enquêtes sur les coalitions, je vous dirais que mon souci serait de voir à ce que la concurrence donne le meilleur genre de service. Or, nous n'avons pas affaire à ce genre d'industrie, je crois que vous en conviendrez, monsieur Deachman; nous avons a faire à ce que j'appellerais une sorte d'industrie d'utilité publique. Par conséquent, pour le service de la Bell, on ne s'attend pas à trouver le même genre de concurrence, simplement à cause de la structure physique des avoirs, qu'on trouverait dans le cas de la fabrication des bottines et des souliers, ou des tubes électroniques, ou de quelque chose de ce genre. Ce sont des services bien différents.

Les chemins de fer ont démontré notre problème à ce sujet. Les grandes entreprises d'utilité publique qui s'étendent à travers le pays ne peuvent exister en trop grand nombre parce qu'il arrive un moment où c'est le chaos, et ainsi nous acceptons d'avoir ce qui est généralement appelé un monopole naturel, mais vous comprenez que ce n'est pas exactement cela, parce qu'il existe d'autres compagnies, mais c'est un monopole naturel que nous avons soumis à une réglementation à titre d'entreprise d'utilité publique. Par conséquent, après avoir accepté cette situation, on doit chercher à voir où le Parlement a voulu que la concurrence joue un rôle, et je dis que le Parlement a voulu que la concurrence joue un rôle dans deux domaines: dans celui des services non téléphoniques de la Bell, qui ne font l'objet d'aucune forme de réglementation, y compris la Loi relative aux enquêtes sur les coalitions, et dans celui de l'acquisition des marchandises, qui place la Bell dans la position d'acheteur de marchandises.

• 1550

J'ai tenté de vous démontrer ce matin que, bien qu'elle soit un acheteur, elle est également le contrôleur de sa filiale, et est en mesure de dominer le marché; et cela m'amène à un autre point: il y a dans ce marché des gens autres que les usagers du matériel de télécommunications que la Northern fabrique. La Northern fabrique d'autres produits, qui n'ont rien à voir avec les télécommunications. Si la force de la Bell sur le marché lui permet de soutenir la Northern au point de permettre à la Northern de dominer un marché qui n'est pas celui de la Bell, cela devient évidemment, une situation qui nous intéresse. M. Zimmerman a expliqué qu'il avait eu des problèmes à ce sujet, et je crois qu'il vous a expliqué qu'il était venu nous voir au sujet de cette question, mais il est également arrivé que nous n'avons pu trouver de motifs pour faire une enquête sur ce cas particulier, et, par conséquent, nous n'avons pas entrepris de démarches contre la Northern en nous fondant sur cette plainte, comme M. Zimmerman vous l'a dit, en effet, au Comité, simplement parce que nous ne croyions pas que la Northern faisait quelque chose de contraire à la loi; voilà ce qu'il en est.

Ainsi, il s'agit d'une question de jugement objectif dans chaque cas. Mais le point est ceci: il serait possible, bien qu'à ma connaissance ce ne soit pas arrivé, que la Northern domine le marché qui n'est pas celui de la Bell dans des domaines comme celui du fil et du câble et, finalement, celui des tourne-vis et des objets de ce genre, qu'elle produit aussi, comme l'a expliqué M. Marquez. Le public en général, le consommateur en général, est intéressé à cette façon de faire, parce qu'elle touche à la pose de fils électriques des maisons, qu'elle touche à des domaines aussi peu importants que celui des tourne-vis, et nous avons là un certain intérêt, bien que je sois loin de dire qu'il y ait là quelque chose qui ne soit pas correct; je dis simplement qu'il s'agit d'un incident dans tout ce que je viens de décrire. C'est pourquoi nous l'examinons.

M. Deachman: Merci.

Le président: Monsieur Groos.

M. Groos: Ce que vous avez eu à dire m'a bien intéressé monsieur Henry. Vos remarques ont été très utiles. Je crois que vous avez dit que les enquêtes tenues par votre... l'appelleriez-vous une direction?

M. Henry: Oui. Sans formalités, nous l'appelons la Direction des coalitions, monsieur Groos.

M. Groos: Donc, les enquêtes tenues par votre Direction des coalitions peuvent être instituées par le Ministre, ou par six citoyens quelconques du Canada, ou de votre propre initiative est-ce exact?

M. Henry: Oui.

M. Groos: Et je crois que vous avez dit ne pas vous rappeler de cas où le Ministre ait institué une enquête.

M. Henry: C'est exact: pas à ma connaissance.

M. Groos: Est-ce que le ministre dont vous parlez est le registraire général actuel?

M. Henry: Oui, monsieur. Il est maintenant le registraire général; il a été ministre de la Justice, puis, pour une courte période, président du Conseil privé, et il est maintenant registraire général.

M. Groos: Vous ne verriez pas, par exemple, le ministre des Transports instituer une enquête sur . . .

M. Henry: Il le pourrait, monsieur. J'ai eu une enquête qui a été instituée en effet par le ministre des Affaires des anciens combattants, mais il n'a pas le pouvoir de le faire; je parle seulement du pouvoir juridique. Ce que j'ai dit, c'est que le ministre à qui incombe la responsabilité de l'application de la Loi relative aux enquêtes sur les coalitions a le pouvoir d'instituer une enquête et le public en général a ce pouvoir aussi; mais, ce que je n'ai pas dit ce matin, parce que ma conférence était déjà un peu trop longue, c'est que dans 99 p. 100 des cas, les enquêtes sont instituées par le Directeur, de sa propre initiative. Ce que cela veut dire, c'est qu'il prend les plaintes qui arrivent de partout au pays. Elles peuvent venir d'un ministre, d'un autre ministère, d'une personne dans le public qui est une consommatrice, ou encore d'un homme d'affaires qui se plaint de ne pouvoir obtenir des approvisionnements, ou de quelque chose de ce genre; mais, invariablement, d'où que la plainte provienne, le même traitement est accordé dans chaque cas: la plainte est étudiée de façon qu'il puisse être établi s'il y a lieu de croire qu'il y a une infraction. Il s'ensuit que nous avons un très grand nombre d'enquêtes en cours, de sorte qu'en un sens la demande des six citoyens n'ajoute pas grand-chose à la situation, vu que si un citoyen soumettait par écrit les mêmes faits et que nous jugions que ces faits révèlent une infraction et demandent une enquête, nous tiendrions cette enquête, même s'il s'agissait d'un seul citoyen et d'une demande complètement irrégulière.

En ce qui concerne le Ministre, je crois, pour m'exprimer brièvement, qu'il n'ignore pas que nous nous occupons de toutes les plaintes de cette façon. Notre ministre nous renvoie souvent des plaintes que lui adressent des citoyens; ces plaintes sont acheminées vers la Direction des coalitions et y reçoivent le traitement normal. Donc, le Ministre n'a jamais exigé formellement d'enjoindre au Directeur d'instituer une enquête. Est-ce que je me fais comprendre?

M. Groos: Oui, certainement. Cela me semble une tâche pas mal forte, surtout lorsque vous agissez en grande partie, dans 99 p. 100 des cas, comme vous le dites, de votre propre initiative, et que votre direction a des consultations de temps à autre avec des compagnies afin d'établir si elles sont susceptibles de faire quelque chose d'illégal, avant des fusions, et ainsi de suite. Il me semble que les dispositions se prennent un peu au petit bonheur, mais je me demande seulement ce qui a déclenché l'enquête que vous avez déclaré ce matin avoir été en cours au sujet de la Bell. Si je vous ai bien compris, ce n'est qu'après que la Compagnie Bell eut fait l'acquisition de la *Maritime Telegraph and Telephone* au mois d'août de l'an dernier et que le gouvernement provincial de la Nouvelle-Écosse eut exprimé son intérêt à ce sujet dans la loi qu'il a adoptée, que vous avez entrepris cette enquête qui a débuté, dites-vous, en novembre. Quant à moi, j'aurais pensé que l'enquête sur le cas, aux États-Unis, qui semble être au peu parallèle, celui de la AT&T et de la Western Electric, aurait pu déclencher une enquête comme celle-ci un peu plus tôt. Est-ce parce que vous êtes à court de personnel, ou est-ce simplement parce que vous n'avez jamais trouvé le temps de le faire, ou pourriez-vous m'aider à trouver la raison?

M. Henry: Oui, je crois que c'est une question équitable. C'est peut-être une combinaison de toutes ces choses. Je dois dire que le simple fai qu'une industrie aux États-Unis soit l'objet d'une enquête ne veut pas dire que nous devrions automatiquement faire la même chose au Canada. C'est parce que les circonstances peuvent être différentes; tout ce que je veux dire, c'est que nous ne faisons pas nécessairement la même chose. De toute façon, les compagnies sont différentes.

Je répondrai à votre autre question en disant que pendant un laps de temps assez

considérable avant le commencement de l'enquête l'an dernier, nous avons surveillé de très près ce qui se passait sur le terrain. Or, n'oubliez pas que la Compagnie de téléphone Bell, en tant qu'industrie de services, n'est pas l'une des industries que nous pouvons atteindre automatiquement aux termes de la loi sur les coalitions, parce que la partie de son activité qui a trait aux services ne relève pas de la Loi relative aux enquêtes sur les coalitions.

Nous pourrions penser à d'autres industries qui sont dans la même position, desquelles nous ne tenons pas particulièrement à nous occuper, parce qu'un très grand secteur de leur activité n'est pas couvert. Il y en a d'autres qui sont soumises à une certaine forme de réglementation provinciale qui fera, si nous nous en mêlons, que se posera la question de savoir si nous sommes dans un domaine occupé par une réglementation et que les tribunaux nous diront finalement que la Loi relative aux enquêtes sur les coalitions ne s'applique pas. Tel fut le résultat dans la cause des brasseries canadiennes, vous vous en souvenez peut-être; donc, nous tendons à accorder un ordre de priorité moins élevé aux cas que nous pourrions peut-être ne ne pas mener à bien à cause d'un point de droit comme celui-là.

• 1600

Or, en troisième lieu, permettez-moi de dire que, bien que nous ayons accordé beaucoup d'attention, je dirai, pendant au moins deux ou trois ans—et par beaucoup d'attention j'entends un travail assez intensif sur les relations entre la Northern et la Bell pendant deux ou trois ans avant—cela n'était que préliminaire et destiné à servir à nous renseigner de notre mieux par des discussions non officielles et auprès du public sur ce que la situation pourrait sembler être.

Je recevais de membres de mon personnel qui sont des spécialistes dans ce domaine, en particulier des messieurs qui sont ici avec moi aujourd'hui, l'avis qu'il se manifestait ici une situation qui exigeait de l'attention, et c'est l'acquisition de la *Maritime Telegraph and Telephone* qui m'a convaincu que le moment était arrivé pour nous de bouger, parce que j'étais d'avis que ce que la Bell faisait était d'adopter comme ligne de conduite de s'emparer des grosses compagnies de téléphone lorsqu'elle le pouvait. Évidemment, cela avait le résultat dont j'ai parlé, celui d'éliminer des entreprises considérables du marché des producteurs de matériel indépendants, ce qui, je dirai de nouveau, est la seule raison que j'aie de m'immiscer dans ce sujet particulier. Par conséquent, c'est ce dernier pas, si vous voulez, dans le dévoilement des plans de la Bell qui m'a fait commencer l'enquête à ce moment particulier.

M. Davidson: Je crois qu'il vaudrait peut-être la peine de souligner que l'acquisition de la Maritime Telegraph and Telephone était la troisième acquisition importante en 1966, et que cela a contribué à la fixation de la date de l'enquête.

M. Groos: Je veux aller plus loin au sujet de la question du personnel. Croyez-vous que vous avez un personnel suffisant pour pouvoir accomplir la tâche qui échoit à vos directions?

M. Henry: Ma déclaration figure aux archives. J'ai mentionné cela dans mon rapport annuel d'il y a deux ans, ce qui a fait l'objet de discussions à la Chambre des communes.

M. Groos: Je vous pose cette question parce que je suis un peu étonné de vous entendre dire que vos enquêtes sont déjà en marche depuis un an. Vous dites qu'elles pourront se poursuivre encore pendant deux autres années, et vous m'avez beaucoup effrayé lorsque vous avez dit qu'une cause avait duré 12 ans. Est-ce que ce ne serait pas l'enquête sur le cartel du sucre?

M. Henry: Non, non. La cause dont je parle est celle des contenants d'expédition, c'est-à-dire dans l'industrie du papier, les boîtes de carton ondulé, et les 12 années que j'ai mentionnées, je crois que c'est à peu près la durée de la période, vont du début de l'enquête jusqu'au moment où les tribunaux ont définitivement réglé la question. C'était un cas bien compliqué, comme vous le voyez. Je parle d'à partir du début de l'enquête ou d'à peu près ce moment-là, jusqu'au règlement définitif par les tribunaux. Il faut reconnaître que les procédures devant les tribunaux peuvent durer aussi longtemps, sinon plus longtemps que l'enquête. L'enquête même, dans ce cas, a pris environ cinq ou six ans.

M. Groos: Cinq ou six ans; dans le cas actuel, l'enquête prendra environ trois ans.

M. Henry: Je le crois, j'ose espérer que nous le ferons. Je me donne un peu de marge ici; nous devrions pouvoir le faire plus vite que cela, monsieur Groos. Je n'ai pas d'hésitation à ce sujet. L'un des problèmes qui me tient éveillé la nuit c'est de savoir comment accélérer nos enquêtes. Vous comprenez que si la loi dit que je dois commencer une

enquête dans certaines circonstances, c'est très facile d'en commencer une, mais il est très difficile d'en arriver à une conclusion au sujet de toutes les autres enquêtes parce que le personnel est continuellement détourné pour des périodes plus ou moins longues vers de nouveaux travaux qui doivent être faits; lorsqu'une plainte arrive et qu'il s'agit clairement d'un cas sur lequel nous devons faire enquête, nous devons nous en occuper pendant que les preuves sont à notre disposition. Voyez-vous ce que je veux dire?

M. Groos: Je le vois.

M. Henry: Une fois que vous avez vos preuves préliminaires, vous pouvez prendre plus votre temps. Dans mon dernier rapport annuel—j'ai oublié combien et je suis sujet à correction—je crois que nous avons quelque 80 enquêtes en cours, ou bien est-ce 90? C'est un grand nombre pour un petit personnel.

M. Groos: Cela devait être ma question suivante. Serait-il juste de vous demander combien d'enquêtes vous avez devant vous à l'heure actuelle?

M. Henry: Je crois que c'est 80 ou 90, mais c'est dans mon rapport annuel et tous les membres en ont un exemplaire.

M. Groos: Je ne crois pas que nous allons entreprendre de lire tous les rapports annuels.

M. Henry: Je vous donne simplement un renvoi bien précis, monsieur.

M. Groos: Vous avez mentionné plus d'une fois dans un certain contexte le fait que vous ne pensiez pas que l'adoption des articles 7 et 8 était très urgente en ce qui concerne la Compagnie de téléphone Bell. Je me demande si cette absence d'urgence n'avait pas quelque rapport avec le fait que vous pensiez que le règlement de cette cause prendrait tout ce temps?

M. Henry: Non, vraiment, pas du tout. Évidemment, cela a une importance mais je ne mentionnais pas ce point dans ce contexte. Premièrement, j'ai dit, si je m'en souviens bien, que la Bell devait parler pour elle-même à ce sujet. J'ai simplement supposé, parce qu'elle disait vouloir faire préciser les pouvoirs et faire moderniser la terminologie et, si je la comprends bien, je crois qu'elle a dit au Comité qu'elle ne croyait pas qu'elle demandait de nouveaux pouvoirs, qu'un retard à adopter cet article particulier ne lui causerait probablement pas beaucoup de mal.

Évidemment, elle seule peut dire ce qu'il en serait. Je ne prétends pas parler pour elle. Je dis la même chose à propos de l'article 8, le pouvoir d'acquérir des compagnies, duquel j'ai exclu les recherches parce que je m'imagine que si elle a des projets de recherche, elle pourrait peut-être désirer aller immédiatement de l'avant à ce sujet. Mais de nouveau, elle devra nous dire combien pressant est le besoin qu'elle compte avoir d'utiliser ces nouveaux pouvoirs.

M. Groos: Diriez-vous que vous avancez aussi vite que vous le pouvez maintenant, parce que c'est le temps où vous pouvez obtenir des preuves dans cette cause de la Bell?

M. Henry: Je ne suis pas certain d'avoir compris votre point au sujet des preuves, monsieur.

M. Groos: Je crois que vous avez dit que parfois vous vous sentez obligé de laisser de côté d'autres travaux parce que les preuves sont à votre disposition à ce moment-là.

M. Henry: Non, je pense à un cas qui est bien différent de celui-ci. Je puis affirmer au Comité que nous n'aurons aucune difficulté à obtenir des preuves des compagnies en cause ici, parce que je sais que des preuves seront à ma disposition aussitôt que j'en demanderai et que les témoins comparaîtront aussitôt que je leur demanderai de le faire.

Mais, dans le genre de cas qui nous arrivent sur nos pupitres, il faut obtenir les preuves par surprise, pour ainsi dire, avant que quelqu'un les subtilise. Il faut agir pendant que les témoins ont à l'esprit les choses dont parle le plaignant. Il faut prendre les documents censés avoir cours et être là, parce qu'ils n'y seront peut-être plus dans six mois. Cela peut être pour une raison particulière qui n'est pas inappropriée, mais c'est simplement qu'il faut aller recueillir les preuves lorsqu'elles sont, pour ainsi dire, «brûlantes». C'est tout ce que je voulais dire.

M. Groos: Oui. Peut-être pourrions nous en revenir à cette question du nombre de personnes que vous avez dans votre direction. Avant de le faire, pourriez-vous me donner un aperçu de la division de leur temps, entre le temps passé à rendre des décisions au sujet de consultations possibles avec des compagnies relativement à des fusions et le véritable travail de votre direction, l'autre aspect du travail de votre direction, les enquêtes en vertu de la Loi sur les coalitions?

M. Henry: Vous comprenez, monsieur, que je considère les consultations sur les fusions comme faisant partie du véritable travail de notre direction. Je crois que c'est une partie très importante du travail car, si je peux l'expliquer ainsi, si une compagnie

vient nous consulter et nous dit, «nous aimerions entreprendre une certaine fusion» et que je lui réponde, «c'est bien», j'effectuerai ce qui pour eux doit être un cours intensif et dans un intervalle assez court je leur dirai si en effet ils peuvent aller de l'avant avec cette fusion. Ils savent alors tout d'abord qu'ils peuvent l'entreprendre sans précipiter une enquête à moins, évidemment, que les données n'aient changé, et, par conséquent, ils ont fait progresser l'affaire et nous aussi, car nous avons fait notre travail d'étude sur ce cas particulier. Ainsi, lorsque cette fusion se produit nous savons comment l'envisager. D'autre part, si je leur dis que s'ils se fusionnent, j'initierai une enquête, ils savent à quoi s'en tenir. Dans la plupart des cas, ils n'entreprennent pas la fusion, bien qu'il y ait eu certains cas où les intéressés l'ont faite. Ils sont d'ailleurs tout à fait libres de mettre en question mon opinion à ce sujet. S'ils n'entreprennent pas la fusion, c'est, si vous voulez bien, disposer de ce cas dans un très court intervalle. C'est tout aussi efficace, beaucoup moins coûteux et beaucoup moins embarrassant pour les intéressés que s'ils l'avaient réalisée et qu'ensuite j'eusse institué l'enquête pour que nous nous retrouvions devant les tribunaux ou la Commission à grands frais pour la Couronne et les intéressés avant que le cas ne soit clos. Je considère que c'est là un aspect très important et très rentable de notre travail.

• 1610

La section de la direction dont monsieur Davidson est le directeur est la Section des fusions et des monopoles. Les fonctionnaires de cette section consacrent presque exclusivement leur temps aux problèmes suscités par les fusions et les monopoles. Nous avons d'autres sections. Nous avons la section des coalitions où l'on s'occupe des coalitions, c'est-à-dire des ententes ayant pour but de restreindre le commerce. Nous avons la Section des pratiques du commerce où l'on s'occupe de questions telles que la discrimination dans les prix et les prix excessifs. Cette section s'occupe aussi des cas de réclame trompeuse dont, j'en suis certain, vous avez entendu parler; elle s'occupe aussi des cas portant sur le maintien des prix de revente. Ce sont là les trois sections de la direction qui correspondent aux grandes divisions de la Loi.

Nous avons aussi une section du Contentieux dans la direction, responsable de l'aspect juridique du travail et qui doit aussi conseiller les autres sections dans le cours de leurs enquêtes. Nous avons aussi une section de la Recherche qui consacre son attention à ce que nous appelons des enquêtes de recherche. Ce sont des enquêtes qui ne sont pas ouvertes dans l'intention de porter une accusation mais qui sont faites en vertu de l'article 42. Nous ne nous attendons pas à découvrir des preuves d'un délit, mais nous nous attendons à découvrir une situation dans laquelle le commerce est restreint, et dont il faudra probablement s'occuper et qui demandera qu'une recommandation soit faite en temps utile à la Commission.

M. Groos: Ainsi, monsieur Henry, lorsqu'un cas d'une certaine urgence survient, une certaine section de votre direction s'en occupe et ce cas y est étudié avant toute autre chose. Les autres questions doivent être négligées jusqu'à ce qu'on se soit occupé de ce cas. Est-ce...

M. Henry: Jusqu'à ce que des poursuites soient entamées, oui. Cela pourrait se produire de la façon que vous décrivez.

M. Groos: N'est-ce pas une question de transférer le personnel qui s'occupe des consultations sur les fusions aux cas de déboursés.

M. Henry: Non. De façon générale, le personnel préposé aux fusions et aux monopoles s'occupe surtout de ce travail.

M. Groos: Peut-être le Comité pourrait vous aider en augmentant le personnel de cette section de votre direction qui s'occupe des cas touchant les coalitions afin d'accélérer un peu certains de ces...

M. Henry: Oui. Ce serait tout à fait à point. J'aimerais préciser, monsieur Groos, si vous me le permettez, que notre problème n'en est pas uniquement un d'avoir les ressources pour obtenir le personnel. C'en est un aussi d'attirer le personnel. Voyez-vous, nous sommes plutôt exigeants quant au genre de fonctionnaire que nous faisons entrer dans la direction car le travail et ses implications sont tels que nous croyons devoir donner ce travail à des fonctionnaires supérieurs. Ce n'est pas simplement une question d'agiter une baguette et de nous fournir plus de fonds ou quelque chose de ce genre. Nous devons obtenir accès au personnel.

M. Groos: A ce moment, vous n'engagez pas des avocats de *Telephone Bell!*

J'ai une autre question très courte. Étudions-nous la question des taux aux usagers des différentes sociétés téléphoniques à travers le Canada?

M. Davidson: Non, monsieur Groos, nous ne faisons pas cela en ce moment. Comme j'ai essayé de le proposer plus tôt, nous devrions nous inquiéter s'il y avait quelque indication que les méthodes d'acquisition présentement utilisées par Bell puissent influer sur les

taux. Toutefois, il ne s'agit pas de déterminer si les taux du réseau Bell sont les mêmes, s'ils sont moins élevés ou plus élevés que ceux d'autres réseaux ailleurs car ce qui nous concerne réellement c'est l'effet des conditions compétitives dans l'industrie d'approvisionnement.

M. Groos: Merci, monsieur le président.

M. Orlikow: Monsieur le président, j'aimerais commencer en poursuivant pendant un moment ou deux la question dont M. Groos traitait. Quel est présentement l'effectif de votre division?

M. Henry: Au sein de notre personnel, monsieur Orlikow?

M. Orlikow: Oui.

M. Henry: Nous avons 101 employés.

M. Orlikow: Vous en avez 101. Pourriez-vous décomposer ce chiffre? Combien d'entre eux...

M. Henry: C'est là notre effectif, monsieur Orlikow, et il n'est pas complet. Je crois bien que nous avons 42 fonctionnaires, y compris moi-même. Ce sont des professionnels qui font des enquêtes et qui s'occupent de préparer les cas qui doivent aller devant les tribunaux, d'aider les avocats et ainsi de suite.

M. Orlikow: Les autres font partie du secrétariat?

M. Henry: Oui. Les autres font partie du personnel de soutien: les préposés aux écritures, au secrétariat et ainsi de suite.

M. Orlikow: Des 42 fonctionnaires, pouvez-vous me donner une idée, et j'ai réduit le tout à trois possibilités, combien sont des avocats, combien, s'il en est, sont des économistes et combien sont des statisticiens? Il peut exister d'autres classifications.

M. Henry: Approximativement un tiers sont des avocats et l'autre tiers est constitué par des gens avec une formation en économie.

M. Orlikow: Et l'autre tiers?

M. Henry: Un tiers sont des avocats. Je crois que présentement nous en avons un peu moins que cela, mais c'est approximativement la proportion des dernières...

M. Orlikow: Je crois que vous avez oublié un tiers.

M. Davidson: Oui. Approximativement un tiers sont des avocats, un tiers des gens avec une formation en économie et un tiers des gens du commerce.

M. Orlikow: Monsieur Henry, je ne sais pas si vous pouvez répondre à cette question, mais il me semble que le seul autre pays possédant le même genre de loi sur les coalitions que le Canada soit les États-Unis. Je me demandais si vous êtes renseigné au sujet du nombre de personnes employées par la division contre les coalitions du département de la Justice des États-Unis?

M. Henry: Je ne peux vous donner le chiffre exact. Toutefois, il ne fait aucun doute qu'il existe une différence surprenante. Ils ont un personnel beaucoup plus considérable que nous.

M. Orlikow: Mais ils ont dix fois la population. Ont-ils un personnel dix fois plus gros?

M. Henry: Je ne peux vous le dire au pied levé, mais je peux facilement obtenir ces renseignements pour vous.

M. Orlikow: Je crois que cela peut être utile, monsieur le président.

Lorsque je lisais votre rapport, monsieur Henry, bien que vous précisiez que vous n'aviez pas du tout terminé votre investigation ou votre enquête ou ce que vous voulez bien l'appeler, vous recommandez certainement au Comité d'user de prudence avant d'approuver ce Bill au complet. Je crois qu'on peut très bien comprendre cela si l'on étudie la déclaration faite par monsieur Stanfield devant la législature de la Nouvelle-Écosse au sujet de *Maritime Telephone*, lorsqu'il a signalé la possibilité que Bell acquiert cette compagnie et indiqué que cela pourrait signifier que Bell insisterait pour obtenir l'équipement de Northern et que ce fait pourrait lui-même diminuer la compétition et ainsi de suite. Si nous retardions l'adoption de ce Bill en partie ou en entier—je sais que vous ne pouvez répondre pour Northern, mais vous pouvez certainement nous donner votre avis, à partir de votre expérience—croyez-vous que cela nuirait à l'habileté de Bell de progresser aussi rapidement qu'elle le croit nécessaire dans un domaine aussi important que celui de la recherche?

M. Henry: Cela se peut très bien. Tout dépend de leurs projets. J'ai indiqué que je ne voyais aucune objection particulière à ce que vous accordiez, en vertu de l'article 8, le pouvoir d'acheter une compagnie consacrée à la recherche. Cela n'embrouillerait pas la question que j'ai cherché à expliquer et je ne crois pas que leurs projets de recherches aient quelque chose à y voir pour autant que je sache.

• 1620

En ce qui a trait aux autres genres d'acquisitions qu'ils peuvent vouloir faire, je n'ai aucune idée. Je crois que Bell devra expliquer quel genre de difficultés cela leur apporterait. Tout ce que je fais réellement est de suggérer, quelle qu'en soit l'utilité, qu'en raison des différentes études qui se font présentement à ce sujet, il est peut-être préférable d'en arriver à une certaine mesure de retardement qui n'empêcherait pas Bell de réaliser des développements importants et qui certainement ne l'empêcherait pas d'obtenir son capital pour le prochain programme de dix ans, ce qui est la partie la plus importante de leur Bill, mais qui devrait permettre qu'une décision soit prise à partir des faits au fur et à mesure qu'ils surviennent, et j'ajouterais, avec pour résultat de permettre au gouvernement de déterminer si une loi est requise pour régler cette question ainsi que d'autres questions, car, après tout, si on commence à essayer d'appliquer le principe dont je parle à *Bell Telephone*, on ne s'occupe pas des autres sociétés dans l'ouest du Canada, par exemple. Par conséquent, ce dont nous avons besoin est une étude exhaustive de la politique des communications de la part du gouvernement et je crois qu'une opération de retenue contre ce Bill leur donnerait l'occasion de se rendre compte de cela et, peut-être, de décider s'ils désirent le faire, monsieur Orlikow.

M. Orlikow: Ce matin, monsieur Henry, M. Reid a essayé avec votre aide d'obtenir la définition d'une entreprise publique de communications. J'ai su comprendre d'après ce que vous avez dit que, selon votre définition, Bell serait considérée comme étant une entreprise publique de communications en ce qui a trait à ces services téléphoniques. Est-ce exact?

M. Henry: Oui, ce l'est si l'expression «entreprise publique de communications» est valable et je crois qu'elle l'est. C'est exact, monsieur Orlikow. Ai-je raison lorsque je dis que Bell s'est décrit comme étant une entreprise publique de communications devant ce Comité?

M. Orlikow: Je crois que si. Bien, dans la mesure où Bell est une entreprise publique de communications en ce qui a trait aux services téléphoniques, ses taux font maintenant l'objet de réglementation.

M. Henry: Oui, monsieur. C'est exact.

M. Orlikow: Il est vrai, comme vous et d'autres témoins l'ont mentionné, que Bell depuis quelques années s'est mis à fournir un éventail de services assez large—au moins l'usage de ses lignes téléphoniques pour aider à fournir des services tels que le télécâble, l'interconnection d'ordinateurs d'une ville à une autre, quelque chose de semblable au Télex fourni par NC, et ainsi de suite.

M. Henry: Oui.

M. Orlikow: A cause de la situation de monopole de Bell, qu'elle a par suite de la législation qui l'établit, elle est dans une situation plutôt privilégiée en ce qui a trait aux clients.

M. Henry: C'est exact pour autant que nous sachions.

M. Orlikow: Existe-t-il un organisme de contrôle qui soit habileté en loi à rendre un jugement dans toute décision relative aux taux que Bell charge à n'importe lequel de ses clients?

M. Henry: Ceci est dans un domaine autre que celui du téléphone?

M. Orlikow: Non, dans ces autres domaines.

M. Henry: Oui, dans les domaines autres que celui du téléphone. Non, cela n'est pas soumis à aucun règlement. Comme je l'ai expliqué, il y a les services non téléphoniques; c'est-à-dire, l'utilisation de fils et de câbles pour des fins non téléphoniques n'est pas sous la responsabilité de la Commission canadienne des transports ni sous celle de la Loi relative aux enquêtes sur les coalitions.

M. Orlikow: Alors, dans ces domaines, le taux est fixé à la suite de consultations entre la compagnie Bell et le client probable.

M. Henry: Oui, je crois que c'est ainsi. Monsieur Orlikow, parce que je l'ai oublié il y a quelques instants, permettez-moi d'ajouter qu'en ce qui concerne TWX, ils doivent faire face à la concurrence du système CN/CP Telex. Vous comprenez, n'est-ce pas?

M. Orlikow: Oui, j'en venais justement à cela. Donc, dans les cas où il n'y a pas d'autre fournisseur, comme le CN/CP Telex, le client est dans une position plutôt précaire en face de la compagnie Bell. En d'autres mots, la compagnie Bell peut fixer tous les taux qu'elle désire.

M. Henry: Oui, mais la compagnie Bell doit, bien entendu, faire concurrence à l'égard de services en particulier et, alors que je n'ai pas d'expérience personnelle à vous fournir, Monsieur Orlikow, vous vous souvenez du mémoire présenté par le système DCF et dans lequel il est fait mention d'une certaine concurrence que la Compagnie Bell a mise sur pied, tout naturellement, afin d'établir si elle pouvait amener un client particulier de CN/CP au réseau Bell.

M. Orlikow: C'est exactement où je veux en venir. A la page 26 de votre mémoire vous apportez le cas que DCF mentionnait dans leur mémoire. C'est le cas d'un client qui

voulait raccorder un ordinateur situé dans un immeuble à une borne située dans un autre immeuble. La compagnie Bell a présenté un prix, présumant sans doute que le client utiliserait le matériel Bell et, lorsque la compagnie a appris que le client se servirait du matériel d'une autre compagnie, elle a présenté un autre prix. Je me demande, Monsieur Henry, si la compagnie Bell n'avait pas les pouvoirs qu'elle a en vertu de la loi initiale que le Parlement a votée lors de l'incorporation de la compagnie, si cela serait légal?

M. Henry: Si elle n'avait pas le pouvoir de raccorder ce genre de matériel à un système, la compagnie Bell ne le ferait sûrement pas. Est-ce cela que vous voulez dire?

M. Orlikow: Je veux dire que s'il s'agissait de téléphones, s'il s'agissait d'une entreprise publique de télécommunications, il faudrait absolument qu'il y ait un taux, n'est-ce pas?

M. Henry: Oui. Encore là, en mentionnant l'expression entreprise publique de télécommunications, monsieur Orlikow, je ne crois pas que vous atteignez le résultat voulu; je crois que le concept est ce que vous avez à l'esprit. Si nous devions dire que la compagnie Bell doit être une entreprise publique de télécommunications, en tout ce qui concerne ses services, nous dirions que la compagnie doit être aussujettie à des règlements, non seulement à l'égard du service téléphonique, ou si je peux m'exprimer ainsi, à l'égard de l'utilisation de ses lignes et autres facilités téléphoniques, mais aussi à l'égard des autres services et si nous devions adopté le principe de l'entreprise publique de télécommunications, tout cela devrait être assujetti à l'obligation de permettre l'utilisation des lignes.

Dans cet exemple précis que nous utilisons, je pense qu'il faut penser aux lignes indépendamment du matériel qui est au bout des lignes, si nous voulons arriver à ce quoi je pense. En retournant à l'autre analogie, pensez plutôt à la route qu'aux automobiles qui y circulent. A cet égard, voyez-vous, nous aurions, selon le principe de l'entreprise publique de télécommunications, le service de la compagnie Bell pour la transmission d'un message mais avec la possibilité que toute personne utilise ce service et que si une personne le désirait—en poussant les choses le plus loin possible—elle pourrait y raccorder son propre appareil téléphonique.

Nous faisons alors face à des complications parce que je crois que vous vous rendrez facilement à l'évidence que si un grand nombre de personnes raccordaient leurs propres appareils téléphoniques au réseau de la compagnie Bell, il surgirait à la fois des difficultés techniques et économiques. Mais les difficultés techniques, au moins, pourraient être diminuées par l'établissement de normes objectives à l'égard du raccordement de matériel à la ligne. En d'autres mots, le matériel doit être compatible qu'il s'agisse d'un appareil téléphonique, d'un ordinateur, d'un appareil TWX ou quoi que ce soit. Le matériel doit être compatible avec le système et c'est là une chose à laquelle vous ne pouvez pas échaper; autrement vous aurez des difficultés techniques et le service en souffrira.

C'est ainsi que vous pourriez avoir comme résultat, si vous adoptiez le concept entier de l'entreprise publique de télécommunications, une situation où en vertu de règlements et, pour utiliser les paroles de quelqu'un ce matin, peut-être avec des taux publiés, n'importe qui pourrait utiliser les lignes. C'est ce qu'une véritable entreprise publique de télécommunications serait. Ajoutez maintenant à cela le fait que pour utiliser les lignes il vous faut un équipement à l'autre bout des lignes. En d'autres termes, il vous faut emprunter la route et la laisser, tout à tour. Dans ce cas précis, nous déclarons que le public en général et les abonnés devraient profiter le plus possible de la concurrence à son niveau le plus élevé, selon que la chose est économiquement et pratiquement réalisable à l'égard du marché pour la production de ces appareils.

• 1630

Revenant aux télécâbles ou aux ordinateurs, s'il est possible d'exercer un choix à l'égard de ces appareils il y aura alors une concurrence au sein de ces choix et, par conséquent, quiconque utilisera la ligne réduira éventuellement ses frais et achètera en bénéficiant des plus grands avantages possibles. Le client pourra se voir offrir un ordinateur par la compagnie Bell et il pourra s'en voir offrir un par IBM mais il aura le choix. Si vous n'appliquez pas le principe des services publics ou, du moins, celui de l'entreprise publique de télécommunications—et c'est ce que certains témoins de DCF essaient de vous dire—la compagnie Bell pourra vous dire: «Vous ne pouvez pas utiliser les ordinateurs IBM; vous devez utiliser un ordinateur Bell si vous êtes raccordés à nos lignes.» C'est là le point important.

M. Orlikow: Si la loi contre les coalitions était modifiée, comme je crois que le ministre l'a laissé entendre, de façon à englober les entreprises de services—et c'est ce que la compagnie Bell exerce—serait-il alors illégal pour la compagnie Bell d'insister pour que le client qui veut utiliser leurs lignes doive utiliser les appareils Bell même s'il peut les obtenir à meilleur compte ailleurs?

M. Henry: C'est ce que nous appelons un arrangement liant les parties, monsieur Orli-

kow. Nous avons enquêté sur certains arrangements identiques dans le cas de compagnies pétrolifères, il y a quelques années. Sans essayer d'aller au fonds des choses, cela constituerait une certaine situation qui devrait faire l'objet d'une enquête sérieuse si nous devions faire tomber les services publics sous le coup de la Loi relative aux enquêtes sur les coalitions et non les assujettir aux règlements de la Commission canadienne des transports.

M. Orlikow: Monsieur le président, j'ai encore une question et je ne sais pas si M. Henry peut y répondre. Il a été question à maintes reprises, dans plusieurs mémoires—et vous en avez fait mention—d'une décision rendue par un tribunal des États-Unis à l'égard de la séparation de l'AT&T et de Western. Nous n'avons pas ce genre de décision ici au Canada?

M. Henry: C'est exact.

M. Orlikow: En d'autres termes, il n'y a pas eu de jugement d'un tribunal visant à séparer la compagnie *Northern* de la compagnie Bell. Est-ce parce que nos lois sont différentes?

M. Henry: D'abord, nous venons à peine de commencer à enquêter sur cette affaire et, par conséquent, nous n'en sommes pas rendu au point où ce jugement s'impose de ma part ou de la part de quiconque relié...

M. Orlikow: Excusez-moi; je ne vous demande pas de formuler une opinion...

M. Henry: Je comprends cela.

M. Orlikow: ...à l'égard de ce que nous devrions faire ou si oui ou non ce serait de bon aloi. Je vous demande simplement si une différence dans la loi a permis que cela se fasse aux États-Unis et non au Canada. Est-ce parce que nous n'avons pas encore assez étudié l'affaire? Quelle est la véritable raison?

M. Henry: Il se peut qu'il y ait une différence. Cette mesure particulière a été amenée en vertu de la loi Sherman aux États-Unis et je crois avoir raison en disant que les dispositions concernant la monopolisation sont probablement mieux appliquées par les tribunaux—c'est mon point de vue—qu'elles ne l'ont été au Canada. Cependant, je dois dire que nous n'avons pas probablement eu une situation identique devant nos tribunaux du Canada.

M. Davidson: Je pense que cela est vrai. Je pense que M. Orlikow veut savoir si nous avons le pouvoir, en vertu de la Loi relative aux enquêtes sur les coalitions, d'ordonner une dépossession. Dans une certaine situation, la réponse est que nous avons le pouvoir de le faire.

M. Orlikow: Merci.

Le vice-président: Monsieur Southam, c'est à vous.

M. Southam: Merci, monsieur le président. Un bon nombre des questions que j'avais à l'esprit ont assez bien été couvertes par M. Bell de Saint-Jean-Albert et par les autres membres du Comité. Cependant, je remarque à la page 28 de votre mémoire que vous dites, monsieur Henry:

> Je pourrais mentionner une autre tendance qui découle d'une situation de monopole sur le marché. C'est la tendance à retarder l'innovation.

C'est une référence très importante et je voudrais revenir sur le fait que nous avons plusieurs autres compagnies de téléphone au Canada, d'autres services comme le *Manitoba Telephone system*, le *Saskatchewan telephone system*, celui du Manitoba et de la Colombie britannique. Dans votre étude avez-vous, de manière à étudier le calibre et les qualités techniques des systèmes et du matériel en utilisation, comparé les systèmes susmentionnés avec le matériel qu'utilise la compagnie Bell? En êtes-vous allés jusque-là dans votre enquête?

M. Davidson: Non, monsieur. Il est certain que la question de l'innovation est très importante dans ce domaine, et à cause de certaines allégations, même si elles ne sont pas formelles, qui ont été faites à l'égard de la position de monopole qu'occupe la compagnie Bell qui a contribuée à un taux très réduit de l'introduction des innovations, il s'agit là d'un sujet qu'il nous faudra étudier.

M. Southam: C'est aussi la conclusion à laquelle je suis arrivé. Bien entendu, en faisant cela, je suppose que vous compareriez aussi le coût des services en ce qui concerne la structure des taux, n'est-ce pas?

M. Davidson: Non, je ne crois pas, parce que nous nous préoccupons surtout de l'industrie connexe qui produit le matériel. La seule raison pour laquelle nous nous préoccuperions du service ne serait que pour établir si d'autres arrangements dans le système d'approvisionnement peuvent être au détriment du service. Si le service devait souffrir de quelque modification apportée à l'approvisionnement du matériel, alors nous aurions assurément à étudier ce point très soigneusement.

M. Southam: Je crois que le trait le plus remarquable et le plus à point du mémoire de M. Henry, c'est que, de par le mandat de directeur des enquêtes et des recherches que lui confère la Loi relative aux enquêtes sur les coalitions, il est à mener une enquête sur la Société de téléphone et ses filiales. Ce fait, d'après moi, jette une lumière toute nouvelle sur les travaux du Comité. Comme je l'ai dit, ces renseignements viennent à point nommé, et je suis d'avis, qu'on me corrige si je fais erreur même s'il s'agit d'une question, je suis d'avis, dis-je, que toute mesure que prendra notre Comité ou toute recommandation qu'il fera à la Chambre, pendant que l'enquête sera en cours, avortera ni plus ni moins à cause précisément de l'enquête. Vous dites au haut de la page 16:

> De plus, je compte me servir des preuves et des mémoires qu'on présentera au Comité afin de m'aider à mener cette enquête.

Vous n'avez donc pas terminé votre enquête, et vous ne désirez pas le faire avant que nous n'ayons fait une étude approfondie de la question. Il me semble que nous devons attendre, en quelque sorte, les résultats de votre enquête. Est-ce exact?

M. Henry: Je suppose, monsieur Southam, que la réponse est affirmative, si c'est là l'attitude que le Comité veut adopter. J'ai simplement fait remarquer que nous prenons note des renseignements fournis au Comité parce qu'ils sont utiles à notre enquête. Ils nous ont fourni quelque exemples et nous ont indiqué où nous pourrions aller chercher des preuves.

Par exemple, les illustrations données par la *DCF* et par l'*Industrial Wire & Cable Co. Limited*, et par d'autres, ne constituent pas des preuves, à mes yeux, à ce stade-ci. Ils doivent être vérifiés avant que je ne les accepte. C'est pourquoi je m'en sers avec circonspection.

Le point, c'est que le travail du Comité nous est d'un précieux concours. Je ne crois pas devoir vous dire si, en définitive, vous devez attendre que nous ayons mener notre enquête à terme, parce qu'il vous faut décider comment accueillir le projet de loi. J'ai laissé entendre, cependant, que vous pourriez peut-être remettre à plus tard l'étude de certains aspects du projet de loi, sans, je l'espère, faire quoi que ce soit qui puisse mettre la Société dans l'embarras. Par contre, il y a certains secteurs où vous pourriez intervenir et permettre aux intéressés d'obtenir les sommes d'argent dont ils ont le plus besoin.

• 1640

M. Southam: Je comprends très bien votre point de vue, monsieur Henry, mais, comme membre du Comité, j'étudie le projet de loi et je le considère à la lumière de ce que j'ai entendu ici aujourd'hui et de ce que nous ont confié d'autres témoins, et je crois que tous les articles s'imbriquent ni plus ni moins l'un dans l'autre, et le fait qu'un précédent ait été créé ici aujourd'hui par la présentation de votre témoignage, à savoir que vous êtes à mener cette enquête, c'est quelque chose de très, très important, quelque chose de très intéressant et, je le crois, quelque chose de très utile. C'est tout ce que j'ai à dire pour le moment, monsieur le président.

M. Sherman: Puis-je poser une question supplémentaire, monsieur le président?

Le président: Oui, monsieur Sherman.

M. Sherman: Puis-je demander à M. Henry si les divers groupes et associations qui sont venus témoigner devant le Comité, à l'égard de ce projet de loi-ci en particulier, ne se seraient pas présentés devant le Comité s'ils n'avaient été appelés, si sa Section avait pris l'initiative de rencontrer chaque représentant de toutes les sphères du monde des affaires et d'essayer d'obtenir elle-même ces renseignements.

M. Henry: Oui, monsieur Sherman. Évidemment, nous menons nos enquêtes à notre façon, et, dans chacune de nos enquêtes, nous essayons de recueillir le plus de témoignages possible. Pour ce qui est de l'enquête au sujet de cette industrie en particulier, il se peut fort bien que, au cours de l'enquête, la Commission d'enquête sur les pratiques restrictives du commerce puisse juger à propos de rendre les séances publiques. Je ne sais pas. C'est une affaire qui ne me regarde aucunement, mais s'il devenait difficile de trouver des sources de renseignements, il se peut que le président de la Commission, à qui incombe la tâche d'en décider, puisse déclarer que l'enquête devrait se poursuivre publiquement, et le grand public pourrait alors être invité à venir témoigner sous serment de la même façon que ceux qui se présentent devant notre Comité. La possibilité existe. Évidemment, je ne peux dire quels en seraient les résultats. Toutefois, quoi qu'il en soit, nous puiserions à toutes les sources

mises à notre disposition jusqu'à ce que nous ayons obtenu tous les renseignements qui pourraient se révéler utiles.

[*Français*]

M. Émard: Monsieur le président, je voudrais commencer par une question à M. Henry. Ne croyez-vous pas qu'en imposant des limites aux activités des compagnies canadiennes, telle que la *Bell Telephone*, au nom de la libre entreprise, vous favorisez, en ce moment, la multiplication des filiales des grosses sociétés étrangères?

[*Traduction*]

M. Davidson: Si j'ai bien compris la question, le point est de savoir si, en imposant ces restrictions à la Société de Téléphone Bell, nous donnons libre accès aux interventions de corporations étrangères et favorisons leur expansion. Il me semble que cette question comporte deux parties: La première, c'est que, si nous croyons que la maison Northern Electric fait de bonnes affaires, comme elle le croit et comme nous le croyons, elle devrait pouvoir gagner sa clientèle dans le jeu normal de la concurrence.

S'il y a avantage, pour une raison ou pour une autre, à ce que s'établissent des compagnies étrangères, peu importe qu'elles puissent ou non vendre leurs produits sur le marché canadien (qu'elles pratiquent le dumping ou qu'elles essaient de bloquer les marchés captifs), là vraiment se situe le problème. Par conséquent, il me semble que si l'on s'inquiète de l'invasion du commerce canadien par des maisons étrangères, la meilleure réponse qu'on puisse donner à cela, c'est de leur retirer tous les privilèges injustes dont elles jouissent, ou, si le Parlement le désire éventuellement, de restreindre toute participation directe étrangère. On retrouve des précédents à ce sujet dans d'autres pays où l'on insiste, par exemple, que certaines sociétés de l'industrie des communications appartiennent à des gens du pays même.

[*Françai*]

M. Émard: Mais moi je pensais plutôt à la *Bell Telephone*, pas à la compagnie *Northern Electric*. On a dit à plusieurs occasions, ici, qu'on voulait limiter la *Bell Telephone* à une entreprise de transporteurs publics. Vous savez qu'avec tous les changements qui surviennent aujourd'hui, toutes les nouvelles inventions dans le domaine des communications, si la *Bell Telephone* était limitée seulement au téléphone, je crois que toutes ces nouvelles inventions viendraient des États-Unis au lieu d'être fabriquées ici, au Canada, éventuellement.

[*Traduction*]

M. Davidson: Je ne crois pas que personne n'ait soutenu le principe que Bell devrait être limitée au seul marché du téléphone. L'objection première de Bell à l'égard des parcours électroniques, c'est que Bell ne devrait pas décider seule ce qui doit être utiliser pour équiper ces réseaux. Cela ne veut pas dire que Bell ne peut fournir d'équipements relativement à ces réseaux, mais elle ne devrait pas pouvoir fermer le marché aux concurrents qui fabriquent ce matériel.

[*Français*]

M. Émard: Je trouve la concurrence américaine, je ne dirais pas réellement injuste, mais très difficile quand même envers les sociétés canadiennes. Nous, les Canadiens, essayons par tous les moyens de reprendre la maîtrise de notre économie. Il y a très peu de sociétés canadiennes assez fortes pour concurrencer les grandes filiales américaines.

La *Bell* est précisément une compagnie assez solide pour entrer en concurrence avec les sociétés américaines. Devrait-on freiner ses avances, ses activités?

[*Traduction*]

M. Davidson: C'est certainement un moyen indirect et probablement inefficace de régler le problème en encourageant la croissance d'un monopole canadien. Si les maisons canadiennes ont besoin d'une aide quelconque pour pouvoir faire face à la concurrence des producteurs étrangers, il me semble préférable de leur donner l'aide voulue. De cette façon, vous pouvez déterminer combien cela vous coûte, vous pouvez vérifier si les sommes d'argent sont utilisées pour les fins auxquelles elles étaient destinées, tandis que, si vous avez recours à la méthode contournée d'encourager le monopole, vous n'en connaîtrez pas le coût et vous ne saurez pas quelle somme d'argent est affectée à l'usage que vous aviez en vue.

[*Français*]

M. Émard: En réponse à une question de M. Bell ce matin, monsieur MacDonald, vous avez semblé vouloir dire que le gouvernement américain avait rendu un jugement par lequel il défendait à *Western Electric* de vendre en dehors du *Bell System*.

N'est-il pas vrai qu'après une enquête qui a duré sept ans, le gouvernement des États-Unis et A.T. & P. en sont venus à une entente, qu'on connaît sous le nom de *consent*

decree, et qui, justement limite la vente des produits de *Western Electric* au système de *Bell*?

[*Traduction*]

M. Davidson: Oui, c'est plus exact. Je m'excuse. En effet, c'est plus juste.

[*Français*]

M. Émard: Mais, il y a encore une chose dont il faut tenir compte, je crois, c'est que dans le cas de la *Western Electric*, celle-ci peut vendre au *Bell System*, qui est beaucoup plus gros et couvre un plus grand champ d'action que la *Bell Telephone* ici au Canada.

[*Traduction*]

M. Davidson: Je suis d'accord. Je ne crois pas qu'aucune de ces solutions puisse s'appliquer au Canada.

[*Français*]

M. Émard: Je voulais connaître votre point de vue parce que cela a été suggéré, comme vous le savez, dans des mémoires présentés ici.

Maintenant, à la page 13 ici, vous dites:

[*Traduction*]

> J'ajouterais que l'enquête a débuté officiellement en novembre 1966.

• 1650

[*Français*]

Votre enquête a-t-elle commencé avant ou après que le bill de la *Bell Telephone* ait été présenté à la Chambre?

[*Traduction*]

M. Davidson: J'ai oublié la date exacte de la présentation du projet de loi au Parlement, mais notre enquête préliminaire avait débuté quelque temps avant et l'enquête s'est ouverte officiellement en novembre 1966. Je ne me souviens plus si la date réelle de l'enquête formelle a précédé ou a suivi la présentation du projet de loi sur la Compagnie Bell.

[*Français*]

M. Émard: Monsieur Orlikow a dit, tout à l'heure, que vous avez terminé votre enquête et que vous avez pris la décision de recommander au Comité de déférer à la Chambre l'acceptation des articles 7 et 8. Est-ce sage de votre part d'adopter une attitude en vous appuyant sur des faits qui n'ont pas nécessairement été vérifiés?

[*Traduction*]

M. Henry: D'après moi, monsieur Émard, on ne peut affirmer que quoi que ce soit ait été prouvé. C'est là mon idée. C'est l'idée que j'ai essayé d'exprimer plusieurs fois aujourd'hui. Je propose simplement, si le Comité est impressionné par le fait qu'une enquête soit en cours, en particulier dans le cadre de notre enquête, que, si les facteurs que j'ai voulu expliquer m'ont mis sur mes gardes et ont mis le Comité sur ses gardes, peut-être la meilleure façon de traiter le projet de loi dont est saisi la Chambre ne serait-elle pas de ne pas prendre immédiatement de décision définitive au sujet des points que j'ai mentionnés, sur lesquels semble planer un certain doute et qui nous sont un sujet d'inquiétude. Je ne propose pas de jugement définitif parce que je suis d'accord qu'il nous manque des faits. Je conseille au Comité de prendre ce que j'appellerais des mesures temporaires. Je ne demande pas nécessairement au Comité de le faire. Je dis simplement que ce serait là une façon de procéder, et peut-être aimeriez-vous y songer.

[*Français*]

M. Émard: Quelque chose m'a quand même frappé. Monsieur Orlikow a dit que vous aviez terminé votre enquête et que vous aviez décidé de recommander au Comité de déférer à la Chambre l'acceptation des articles 7 et 8. Or, vous n'avez pas démenti M. Orlikow lorsqu'il a dit que vous aviez terminé votre enquête et que celle-ci reposait sur les faits qui sont présentés là.

[*Traduction*]

M. Davidson: Il y avait sûrement eu malentendu, parce que nous n'avions certainement pas terminé notre enquête.

M. Henry: Oui, c'est vrai. Je le mentionne dans mon mémoire, monsieur Émard, mais au haut de la page 13, je devrais ajouter que l'enquête a débuté officiellement au mois de novembre 1966, et l'on peut dire qu'elle n'en est encore qu'au stade préliminaire.

Quand j'ai dit que le Comité pourrait s'en sortir en retardant l'étude de certaines parties du projet de loi, vous vous souviendrez que j'ai dit, au sujet de l'article 8, ne pas croire que la faculté de trouver des groupes pour faire des recherches ait donné lieu à des difficultés particulières dans les endroits que j'ai mentionnés. A l'égard de

l'article 7, j'ai dit que si le nouveau libellé n'étend pas, en fait, aux pouvoirs judiciaires de la Société Bell, il n'y a pas d'issue évidemment; mais si l'interprétation juridique du texte lui donne cette extension, je croyais alors que le Comité aimerait mieux ne pas terminer l'étude de cet article-là avant d'en avoir pesé les tenants et les aboutissants, parce que, si l'article en question élargit les pouvoirs de ladite Société, le Comité voudra sûrement en jauger les conséquences. Comme je l'ai proposé, peut-être pourrions-nous demander à un conseiller juridique d'interpréter l'article en cause et de nous dire les effets éventuels de l'article.

[*Français*]

M. Émard: Selon vous, la Compagnie de Téléphone Bell du Canada outrepasse-t-elle ses pouvoirs en entrant dans le domaine des communications par satellite?

[*Traduction*]

M. Henry: Peut-être devrais-je dire, monsieur Émard, que je ne vais pas essayer de vous donner d'opinion juridique sur le sujet. Le facteur satellite du système de communication ne constitue qu'une voie de plus du réseau dont nous avons parlé. J'espère que quelqu'un me corrigera si je fais erreur sur le plan technique, mais, comme je le vois, le réseau électronique comprend plusieurs voies de transport. Il y a la ligne de téléphone ordinaire, les micro-ondes et d'autres moyens technologiques, puis, enfin, il y a les satellites. Les satellites ne constituent qu'une grand-route ou une autoroute de l'ensemble du réseau, et il me semblerait tout à fait acceptable que la compagnie de téléphone Bell puisse utiliser les satellites si c'est là le chemin technologique à suivre.

[*Français*]

M. Émard: Si je me reporte à votre décision de retarder l'application des articles 7 et 8 pour une période d'environ deux ans, et en lisant le *consent decree* visant la compagnie Western Electric et le gouvernement américain, je me demande ce qui va arriver. En effet, je remarque que la plainte a été logée au mois de janvier 1949 et que le décret est daté du moins de janvier 1956. D'après vous, est-il possible pour votre ministère, de terminer l'enquête d'ici environ deux ans?

[*Traduction*]

M. Henry: Monsieur le président, pour répondre à monsieur Émard, le plus que je puisse dire, c'est que j'espère que nous pouvons le faire. Je ne sais si nous pourrons mener l'enquête à terme ni si nous pourrons procéder plus outre, obtenir par exemple le rapport de la Commission d'enquête sur les pratiques restrictives du commerce, durant cette période. Quelques années d'expérience m'ont appris qu'il n'était pas prudent de fixer de façon trop précise la date de clôture d'une enquête. Je crois l'avoir apprécié le mieux que j'ai pu.

[*Français*]

M. Émard: Si l'on suspendait l'application des articles 7 et 8, la compagnie de téléphone Bell du Canada ne serait-elle pas en difficultés financières? En effet, les investisseurs, d'après moi, n'oseront pas investir de l'argent dans une compagnie qui n'aura pas la chance de progresser. Cela créerait une certaine peur auprès des investisseurs.

[*Traduction*]

M. Henry: Monsieur Émard, je n'aurais pas cru qu'on aurait pu obtenir ces résultats en retardant l'étude d'un ou de deux articles du projet de loi, mais je puis dire que c'est la Société de Téléphone Bell qui est la mieux placée pour émettre un jugement sur ce qu'elle fera en réalité pour ce qui est de ses problèmes de régie interne. Je croirais être impertinent si j'essayais de deviner comment son infrastructure en serait atteinte.

[*Français*]

M. Émard: Monsieur Henry, vous savez bien que si on demande cela aux représentants de la compagnie de téléphone Bell du Canada, ils acquiesceront!

[*Traduction*]

M. Henry: Si je répondais laconiquement et disais «non», ce serait une réponse inconséquente.

[*Français*]

M. Émard: Si l'on pense au progrès apporté par la technologie moderne, croyez-vous qu'il soit pratique de séparer la téléphonie des autres formes de communication comme on l'a suggéré précédemment dans d'autres mémoires?

• 1700

[*Traduction*]

M. Henry: Non. Je crois que le réseau électronique peut transmettre d'autres émissions que les conversations téléphoniques. Il

serait vraiment peu économique de ne pas utiliser ce moyen.

[*Français*]

M. Émard: Pourriez-vous me dire quel est l'organisme qui règlemente la CATV actuellement? Je sais que le ministère des Transports accorde la licence, mais existe-t-il des règlements qui sont appliqués par quelqu'un?

[*Traduction*]

M. Davidson: Sauf erreur, à l'heure actuelle, il n'y a aucune réglementation à ce sujet, mais, si je ne m'abuse, le Bureau des gouverneurs de la radiodiffusion a songé à le réglementer.

Une voix: Dans les cadres de la Loi sur la radiodiffusion?

M. Davidson: Oui.

M. Émard: Pas pour le réglementer.

M. Reid: Selon l'article proposé de la Loi sur la radiodiffusion, ça relèverait de la Commission de la Radiodiffusion canadienne.

M. Davidson: Pas l'article actuel, non.

[*Français*]

M. Émard: Les objectifs du ministère de l'Industrie peuvent-ils être réconciliés complètement avec ceux de la loi sur les coalitions?

M. Henry: Ça fait rire, monsieur.

[*Traduction*]

M. Davidson: Nous croyons qu'elle le peut. Il existe un secteur où il semblerait y avoir conflit. C'est là où, pour des raisons d'ordre technologique et en raison des besoins de production en masse, ce que nous ne pouvons faire au Canada, il n'y a pas assez de firmes d'assez grande envergure pour fournir une concurrence efficace. Cela semble donner lieu à un conflit. Pour avoir des proportions suffisamment grandes pour travailler sur une échelle assez grande, nous n'avons pas assez de compagnies pour fournir une concurrence efficace. Cependant, il n'est pas nécessaire que cela donne lieu à un conflit, car nous aurions, comme solution possible, à nous assurer que la concurrence à l'importation, ou la concurrence éventuelle, freine toute possibilité d'abus par les quelques producteurs canadiens.

[*Français*]

M. Émard: Monsieur le président, pour vous faire plaisir et avant que vous me le demandiez, je passe mon tour à un autre, mais je voudrais continuer tout à l'heure.

Le vice-président: Merci beaucoup, monsieur Émard.

[*Traduction*]

M. Rock: Monsieur Henry, vous dites, à la page 5 de votre mémoire:

> La Loi relative aux enquêtes sur les coalitions impose des restrictions sur trois genres d'activité ... et vous énumérez ...

Le vice-président: Monsieur Rock, auriez-vous l'obligeance de vous rapprocher du microphone.

M. Rock: Vous énumérez trois points: *a*), *b*) et *c*). Il y a quelque temps, nous avions un comité mixte chargé d'enquêter sur les prix au consommateur. Bien des témoignages ont été rendus au cours de ces audiences au sujet du prix du savon, et des quelques cents de rabais, et d'autres choses du genre. On en parle à l'alinéa *c*), qui dit:

> Des méthodes de commerce déloyales, y compris la discrimination dans les prix, l'établissement des prix excessifs, certaines offres pour stimuler les ventes, la présentation fausse des prix réguliers et le maintien des prix de revente.

Après avoir entendu tous les témoignages qu'on a présentés devant le Comité-là, quelles mesures votre groupe a-t-il prises à l'endroit des maisons en cause? Avez-vous fait enquête à ce sujet?

M. Henry: La réponse va de soi. Des enquêtes de ce genre-là sont continuellement en cours, poursuivies dans les cadres de la Loi que vous avez mentionnée. Les constatations des enquêtes sont toujours publiées dans mon rapport annuel. Je ne peux songer à aucune enquête précise que nous avons en marche et à la suite de laquelle nous aurions pris des mesures fondées sur les témoignages présentés au Comité. Mais nous avons sûrement des enquêtes et des poursuites qui proviennent de cas que citent en exemple les témoiganges.

M. Rock: Vous ne vous servez pas du tout des témoignages.

M. Henry: Pas nécessairement, parce que, vous voyez, ça nous vient généralement sous forme de complainte de la part des gens en cause. Les situations nous sont très familières, mais ce sur quoi nous faisons vraiment enquête, ce sont les cas qui nous ont été déférés par des personnes qui se sont plaintes. C'est ainsi que nous obtenons nos premiers renseignements sur des sujets qui tombent sous le coup des dispositions dont vous avez parlé concernant les usages commerciaux.

M. Rock: L'une d'elles était une grosse biscuiterie, Christies' ou Weston's, et nous avons découvert qu'il s'agissait d'un gros monopole. Faites-vous quelque chose au sujet de cette compagnie? Faites-vous une enquête à son sujet?

M. Henry: Comme je le disais dans mon dernier rapport annuel, nous sommes bien au courant de ce qui se passe dans le prétendu empire Weston.

J'ai également fait mention d'une enquête que nous avons faite il y a plusieurs années sur la concentration de l'industrie alimentaire et j'en ai succinctement donné une description dans mon rapport annuel présenté il y a quelques années. Ce rapport disait que, après deux années d'enquête, nous avions conclu que l'état de concentration n'était pas alarmant par rapport à la Loi sur les coalitions. Par conséquent nous avions alors mis fin à cette enquête. Voilà où en sont les choses.

Il est de mon devoir, en vertu de la Loi sur les coalitions, d'ouvrir une enquête chaque fois que je crois qu'un délit a été commis qu'interdisait la Loi sur les coalitions et c'est ce que je ferai si j'en viens à cette conclusion dans le cas du groupe Weston. Toutefois, je dois dire que les choses doivent demeurer telles que je les ai décrites dans mon rapport annuel courant.

M. Rock: Avez-vous dit que l'enquête ne donnait pas suite à des témoignages donnés devant le Comité mais plutôt à des plaintes?

M. Henry: Sur ces dispositions particulières, oui. Comme je vous l'ai expliqué, en ce qui concerne le monopole dont nous parlons, je ne me souviens pas d'avoir reçu de plaintes en particulier qui auraient occasionné l'enquête menée auprès de Bell.

M. Rock: Oui, je vois. Vous avez ouvert officiellement l'enquête sur Bell en novembre 1966. Je crois que ceci était un peu après que Bell eut présenté son Bill. Qui a déposé les plaintes, qui a lancé tout ceci?

M. Henry: C'est moi-même qui l'ai amorcée, monsieur.

J'espère que le Comité ne m'obligera pas à révéler des renseignements particuliers au sujet de cette enquête. Comme je l'ai déjà expliqué, j'ai révélé qu'une enquête était menée et ceci ne se fait pas normalement. J'ai expliqué pour le bénéfice du public pourquoi je l'ai fait parce que je crois que le Comité doit nécessairement obtenir ces renseignements. Je vous demande toutefois de nous permettre de poursuivre notre enquête en privé, à moins que le président de la Commission d'enquête sur les pratiques restrictives du commerce ordonne qu'elle se poursuive en public. Je crois que l'on ne devrait pas me demander de donner des précisions concernant l'enquête. Pour être juste envers tous...

M. Rock: En parlant de justice, croyez-vous qu'il est juste que vous fassiez cette déclaration pour ensuite inclure ceci dans votre mémoire? Ne croyez-vous pas que vous avez pu avoir créé un certain préjugé ou que le public pourrait croire que vous condamnez une compagnie avant qu'elle ne soit trouvée coupable? C'est l'impression que j'en ai à ce moment. Je ne puis parler pour le compte des autres membres, mais j'ai quand même l'impression que vous n'avez pas prouvé qu'ils sont coupables, que vous faites tout simplement une enquête pour voir s'il faut y donner suite et que vous nous demandez de retarder l'adoption de certains articles du présent Bill sur votre parole. Personnellement, je ne puis voir comment vous pouvez vous présenter devant ce Comité et faire des déclarations telles que celle-ci tout en mentionnant dans votre mémoire les témoignages de ces trois compagnies. Même dans le cas de ces compagnies dont vous avez parlé, le témoignage n'est pas un véritable témoignage; il s'agit simplement d'un mémoire qu'ils nous ont soumis. Avez-vous lu les mémoires de l'*Industrial Wire and Cable*, de la OCF et de la *Northern* ou avez-vous lu les procès-verbaux de notre Comité avant de préparer vos mémoires?

• 1710

M. Henry: Les deux, monsieur Rock.

M. Rock: Et vous avez quand même écrit ceci à votre façon, sans tenir compte des questions qui ont été posées, de la façon dont on y a répondu et de la teneur de certaines de leurs déclarations?

M. Henry: Monsieur Rock, j'ai pris soin d'expliquer que je ne considère pas comme témoignages ce qui a été donné dans les mémoires en ce qui concerne les fins que je poursuis et je pensais avoir bien expliqué que je m'en servais simplement pour démontrer ce qui peut se produire. J'ai dit qu'en tant que cela me concernait, il fallait vérifier cela. Ces déclarations ont été faites au présent Comité; je ne m'en sers qu'à titre d'exemples et c'est tout ce que je fais.

Quant à votre principale question, me permettez-vous d'y répondre? Je comprends bien

ce que vous voulez dire et j'ai eu de la difficulté à décider ici si je devais mettre fin à cette enquête. J'y ai beaucoup pensé et vous verrez que j'ai dit que cette procédure n'était pas normalement suivie. J'ai essayé d'expliquer cela parce qu'une enquête sur les coalitions ne veut pas nécessairement dire que les compagnies sont coupables de quelque chose ou que quelque chose ne va pas. Nous ne faisons qu'essayer d'établir des faits mais je sais que certaines personnes interprètent mal ceci. Il me semble avoir dit dans ma déclaration qu'il en est de l'intérêt du public en ce moment que les membres de la Chambre des communes et de ce Comité sachent, avant de prendre une décision, que l'enquête est en cours. A mon avis, ils auraient cru qu'on leur cachait des renseignements pertinents importants si je n'avais pas décidé de le leur faire savoir. C'est ma façon de voir les choses.

M. Rock: Monsieur Henry, combien d'auditions avez-vous tenues, s'il en est, depuis un an? Il y a plus d'un an que vous avez ouvert cette enquête...

M. Henry: Oui, en effet. Jusqu'à présent, il n'y a eu aucune audience.

M. Rock: Eh bien, combien de témoignages avez-vous recueillis depuis un an?

M. Henry: Je n'essaie pas d'éluder votre question mais je pense, monsieur Rock, que je ne devrais pas révéler des détails au sujet de l'enquête. Nous avons commencé le travail, je vous ai dit que...

M. Rock: Permettez-moi alors de poser ma question autrement. Votre enquête s'est-elle poursuivie ou l'avez-vous tout simplement débutée disons en novembre dernier, pour ne plus la poursuivre jusqu'à tout récemment?

M. Henry: Comment répondriez-vous à cette question? Évidemment, M. Davidson est chargé de l'enquête. Peut-être voudra-t-il y répondre.

M. Davidson: Elle se poursuit, monsieur Rock, avec toutes les ressources dont nous disposons.

M. Rock: Étant donné les pressions qui sont présentement exercées pour empêcher la Bell de conserver les pouvoirs qu'elle obtient de certaines compagnies de fil métallique, croyez-vous qu'il est également possible qu'il existe une grande conspiration de l'autre côté pour retirer à Bell le complexe *Northern* pour que ces actions soient vendues de nouveau à d'autres personnes qui sont propriétaires d'autres compagnies de fil métallique? Auriez-vous par hasard songé à cette possibilité? Nous parlons maintenant des monopoles.

M. Davidson: Nous l'aurions fait si nous avions eu des motifs de le croire, mais nous n'en avons pas vu, monsieur Rock.

M. Rock: Saviez-vous que les personnes qui viennent ici font en sorte compétition à la propriété de la Bell et de la Northern. Évidemment, il y a la DCF composée d'ingénieurs-conseils et non pas de manufacturiers. Ils croient qu'ils ne font pas tout ce qu'ils pourraient faire si Bell n'avait pas tous les pouvoirs qu'elle a en ce moment.

M. Henry: Monsieur Rock, il s'agit là d'une situation dont nous sommes bien au courant. Dans presque toutes le senquêtes, il existe deux parties opposées et nous savons très bien que la Loi sur les coalitions est parfois utilisée par un compétiteur comme moyen de s'attaquer à l'autre compétiteur.

M. Rock: Dans les réponses que vous avez données à M. Orlikow au sujet des antennes collectives, vous m'avez donné l'impression de croire que les câbles de la Téléphone Bell étaient utilisés comme antennes collectives alors qu'il n'en est pas ainsi. Les réseaux d'antennes collectives fournissent leurs propres câbles qui sont seulement fixés aux poteaux de la Bell. Je veux que l'on précise bien cela ici.

M. Davidson: Eh bien, voici. L'une des plaintes que nous avons reçues avant de débuter notre enquête provenait d'un exploitant d'antennes collectives qui disait ne pas pouvoir d'acheter des câbles ailleurs que chez la Northern s'il voulait utiliser les poteaux de téléphone.

M. Rock: Saviez-vous que toute compagnie qui exploite la télévision par antenne collective doit obtenir la permission de la municipalité avant de pouvoir y exercer son activité et qu'elle doit normalement soit s'entendre avec l'Hydro ou Bell, soit faire passer ses câbles sous terre ou employer quelqu'autre moyen qui lui convient? Elle peut également faire cela si la municipalité lui en donne la permission. Êtes-vous au courant de ceci?

M. Davidson: Oui, nous le savons, mais le troisième choix n'est pas vraiment réaliste parce qu'il est peu probable que les municipalités, surtout celles qui sont situées au cen-

tre des grandes régions métropolitaines, veuillent que l'on creuse dans leurs rues pour permettre d'installer de nouveaux câbles.

M. Rock: Savez-vous cependant qu'il arrive parfois que deux compagnies exploitent la télévision par antenne collective dans le même district?

M. Davidson: Oui.

M. Rock: Et que certaines utilisent les poteaux de l'Hydro qui sont à l'avant alors que d'autres utilisent les poteaux de Bell à l'arrière?

M. Davidson: Oui.

M. Rock: Et il y en a également d'autres au centre de Montréal qui font passer leurs câbles de bâtiment à bâtiment au lieu de se servir des poteaux, en sorte qu'elles n'ont recours aux services ni de la Bell ni de l'Hydro.

M. Davidson: Non. Il leur faudrait cependant obtenir une permission pour faire passer leurs câbles d'une rue à l'autre.

M. Rock: Elles obtiennent d'abord la permission de la municipalité puis elles lui disent comment ils vont installer leurs services. Elles rattachent parfois leurs câbles à l'arrière des bâtiments plutôt que de payer Bell ou l'Hydro. Elles ne sont pas toujours obligées, dans tous les secteurs, d'utiliser l'un ou l'autre.

Vous avez exprimé auparavant, monsieur Henry, votre souci de voir *Northern* vendre à l'étranger à des prix peut-être un peu moins élevés qu'au pays. J'espère que vous tenez compte du fait que l'exportateur n'a pas à payer la taxe de 11 ou 12 p. 100 alors que nous, les consommateurs au pays, sommes obligés de payer cette taxe et que cela est ajouté au prix.

M. Henry: Monsieur Rock, j'ai également dit que je ne laissais pas entendre que la *Northern* faisait effectivement cela. J'ai dit que parfois, lorsque l'on vend à l'étranger, il arrive que le prix des marchandises vendues à l'étranger soit inférieur au prix des mêmes marchandises vendues au pays. Il s'agit là d'une réalité. Mais je ne dis pas que c'est ce que fait *Northern* parce que je ne suis pas au courant de ses affaires.

M. Rock: Je me suis opposé auparavant à ce que l'on utilise l'expression «entreprise publique de télécommunication» et je vous ai demandé de trouver ces mots dans les règlements. Or, vous n'avez pas pu les trouver.

M. Henry: En effet, monsieur Rock, parce que je ne pense pas qu'ils sont exprimés dans les règlements. Cette idée a été exprimée plus tôt au cours des délibérations de ce Comité et nous avons pensé qu'elle était très commode, étant donné que le droit commun lui donne certainement certaines significations d'ordre juridique, de les utiliser parce qu'ils définissent assez bien l'ensemble des droits et obligations qui, je pense, ont été mentionnés par certains membres du Comité ainsi que certains témoins. C'est M. de Grandpré de la Téléphone Bell qui a employé cette expression à la page 72 du compte rendu du 19 octobre. Il disait:

> Nous ne voulons être rien d'autre que d'excellents véhicules publics. Voilà ce que nous voulons être; c'est ce que nous avons dit dans le passé et c'est ce que nous avons l'intention de faire à l'avenir. Cependant, nous voulons fournir les meilleurs services que les Canadiens souhaitent obtenir afin d'assurer la transmission des communications...

Et le reste. J'espère que je ne prends pas ces mots de M. de Grandpré hors de leur contexte. Je fais seulement ceci pour démontrer qu'il a utilisé l'expression en parlant des affaires de Bell.

• 1720

M. Rock: Croyez-vous que Bell ainsi que *Northern* devraient utiliser la pleine capacité de leur main-d'œuvre? Par ceci je veux dire qu'il leur arrive parfois de ne disposer que de la main-d'œuvre requise pour accomplir certains aspects de leurs affaires alors que, s'ils entreprenaient d'autres choses, ils utiliseraient toute leur main-d'œuvre. S'ils faisaient cela en ce moment ils pourraient également en faire bénéficier leurs actionnaires tout en épargnant de l'argent à leurs abonnés.

M. Henry: Je pense que nous devrions écouter l'opinion savante de M. Davidson à ce sujet. Cela est dû à un ralentissement dans les affaires ou à une mauvaise administration.

M. Davidson: Je pense que c'est ainsi que les choses doivent se faire mais il y a un parallèle, si vous voulez, avec une compagnie manufacturière qui dit «nous produisons mille unités; nous pouvons facilement produire une autre unité et son coût marginal sera très peu élevé. Trouvons un marché pour cette autre unité». Si cela se produit de temps à autre, je ne pense pas qu'il y ait de problème. Toutefois, il en est autrement si cela a pour effet d'acculer un compétiteur au mur. Je pense que dans ce cas cela vous causerait des soucis. Lorsque la Bell utilise pleinement toutes ses ressources, elle ne jouit

d'aucun avantage étant donné son marché déjà acquis ou pour quelqu'autre motif. Aucun motif ne les encourage à faire cela.

Le vice-président: Monsieur Rock, je ne veux pas vous déplaire, mais ...

M. Rock: J'ai une autre question à poser.

Le vice-président: ... il y a quatre autres membres qui auraient également quelque chose à dire. Il est maintenant cinq heures et demie et je pense que j'ai été très très patient avec vous. Vous avez la parole depuis une demi-heure. Je pense que vous devriez donner à un autre membre la chance de parler. Monsieur Cantelon?

M. Bell (Saint-Jean-Albert): Monsieur le président, me permettez-vous une seule interruption? Je pense que l'interprétation donnée par M. Henry aux paroles de M. de Grandpré est très injuste parce que je me souviens d'avoir lu cela et je pense qu'il ne voulait pas seulement dire qu'il ne voulait pas que ces autres disponibilités ne soient pas utilisées ailleurs. Il ne donnait pas en ce moment tant d'importance à l'expression «entreprise publique de télécommunication». Il devra peut-être en répondre et nous pouvons encore lui poser des questions, mais j'ai eu l'impression qu'il pensait plus aux disponibilités supplémentaires qu'à l'entreprise publique de télécommunications. Je veux seulement mentionner cela pour être juste envers la Bell. Voilà, c'est tout ce que j'avais à dire.

M. Henry: Oui. J'ai dit que je n'étais pas certain si cette chose était prise ou non hors de contexte. Je n'ai pas eu le temps de vérifier mais j'accepte volontiers ce que vous dites.

Le vice-président: Monsieur Cantelon.

M. Cantelon: Je serai certainement bref parce que, comme le disait M. Southam il y a peu de temps, on a répondu à la plupart de ses questions ainsi qu'à la plupart des miennes.

Je voulais surtout savoir si, à votre avis, la Loi relative aux enquêtes sur les coalitions vous accordait suffisamment de pouvoirs, mais je pense que vous avez assez bien répondu à cette question. Je voulais ensuite savoir si vous pensiez avoir suffisamment d'employés; M. Groos a posé beaucoup de questions à ce sujet et je pense que vous lui avez très bien répondu.

Il ne me reste qu'une seule question à poser. J'ai remarqué que vous avez parlé de la *Sherman Anti-Trust Act*, en vigueur aux États-Unis, et je voudrais que l'on établisse une comparaison entre les États-Unis et le Canada en ce qui concerne la capacité de se décharger de ces responsabilités. Cela est une question horrible. Je ne sais pas si vous pouvez ou non y répondre.

M. Allmand: Monsieur le président ...

Le vice-président: Un instant, monsieur Allmand.

M. Allmand: Je fais appel au règlement. Sommes-nous en train de débattre la Loi des enquêtes sur les coalitions, ou est-ce que nos questions sont censées se rapporter au projet de loi? Cet après-midi, on a posé plusieurs questions fort intéressantes qui, toutefois, n'avaient rien à voir avec notre étude. Ces questions pourraient être abordées à une autre occasion, quand nous entreprendrons l'étude de la législation relative aux enquêtes sur les coalitions.

M. Cantelon: Qu'il me soit permis, monsieur le président, de poser une autre question qui dégagera cela.

M. Allmand: Je sais que d'autres personnes désirent poser des questions, mais il me semble que nous devrions revenir au sujet qui nous intéresse. Ce n'est pas que je veuille m'en prendre à M. Cantelon.

M. Cantelon: Je le sais, mais la dernière question que je veux poser a pour objet de tirer cela au clair.

Le vice-président: Avez-vous terminé, monsieur Cantelon?

M. Cantelon: Oui.

Le vice-président: Monsieur Howe?

M. Cantelon: Oh, on ne m'a pas répondu. J'espérais que l'on me fournirait quelque réponse.

M. Henry: Voulez-vous que je donne suite à cela?

Le vice-président: Vous n'y êtes pas tenu.

M. Henry: Je n'avais pas très bien saisi le sens de la question. M. Cantelon veut-il savoir à qui il incombe, au Canada et aux États-Unis, de faire observer nos lois respectives, ou veut-il savoir s'il existe quelque différence entre elles?

M. Cantelon: Je voulais savoir s'il existe quelque différence fondamentale entre elles. Je cherche à savoir si elles sont efficaces.

M. Henry: En gros, et pour simplifier la question le plus possible, on pourrait dire que

les tribunaux des États-Unis, au cours de l'accumulation de leur jurisprudence, ont eu tendance à faire jouer la loi dans un plus grand nombre de cas que nos tribunaux ne l'on fait en ce qui a trait à la loi des enquêtes sur les coalitions. Il en va notamment ainsi dans le domaine des fusions, où les tribunaux s'occuperont de la concentration industrielle et appliqueront la loi pour rompre une fusion ou l'interdire et ce, à un stade de concentration beaucoup plus précoce que celui auquel nos tribunaux interviennent. Les poursuites en matière de fusion ont toujours avorté devant les tribunaux canadiens. L'inculpé a été acquitté dans chaque cas. C'est dire qu'il y a une différence prononcée dans l'application des lois au Canada et aux États-Unis. Quant aux lois relatives aux coalitions, le principe général suivi est sensiblement le même dans les deux pays.

M. Cantelon: Ai-je raison de soutenir que c'est en vertu des dispositions relatives aux coalitions que vous faites actuellement enquête dans le cas des sociétés Bell et *Northern*?

M. Henry: Pas tout à fait, monsieur Cantelon. Dans ce cas-là, c'est sous l'empire des dispositions de la loi qui ont trait au monopole. Il conviendrait peut-être de dire que, autant que nous sachions à ce stade de l'enquête, il s'agit là de la disposition législative en matière de monopole qui convient le mieux au Canada à l'heure actuelle.

M. Cantelon: Ainsi, les cas signalés par la société DCF ne seraient pas considérés comme étant des coalitions, mais plutôt des monopoles, n'est-ce pas?

M. Henry: Si les cas signalés par la société DCF se révélaient être conformes à la réalité,— ce qu'il nous faudrait évidemment établir en temps utile,— ils constitueraient en effet un aspect de l'exercice d'un monopole par la Compagnie de téléphone Bell.

M. Cantelon: Je vous remercie.

Le vice-président: Monsieur Howe?

M. Howe (Wellington-Huron): Monsieur le président, je n'ai que quelques questions à poser au témoin. L'une d'elles se rattache à l'une des questions posées par M. Bell, ce matin, et par M. Deachman, cet après-midi, au sujet de la grosseur des sociétés ou entreprises dans certains domaines. Vous avez dit que la grosseur n'était pas toujours un indice de l'efficacité ni de la qualité du produit lancé sur le marché. Toutefois, dans le cas du domaine des communications, qui est devenu si perfectionné et si raffiné du point de vue technique, n'êtes-vous pas d'avis qu'il s'agit là d'un domaine où il faut qu'une société ou une entreprise dispose de ressources financières considérables pour pouvoir entreprendre les recherches du genre de celles qui sont indispensables afin que le Canada reste à l'avant-garde des autres nations du globe ou qu'il progresse au même rythme en ce qui a trait aux communications de cette nature?

• 1730

M. Henry: Oui, j'estime pour ma part qu'il en va effectivement ainsi. Quand nous nous arrêtons à la grosseur d'une entreprise, cela est un élément qui entre en ligne de compte. J'ai tout simplement dit que la grosseur, en soi, n'engendre pas l'efficacité ni la qualité, pas plus qu'elle n'est nécessairement quelque chose d'indésirable. Je tiens à insister là-dessus. Je demanderai à M. Davidson de traiter de cela plus à fond, car il s'agit là d'un concept d'ordre économique.

M. Davidson: J'estime qu'il est dangereux de trop s'aventurer dans les généralisations. Dans le cas de l'équipement spécialisé de communications, je suis d'avis que tout milite en faveur d'une vaste entreprise dotée d'importants capitaux et aménagements de recherche, si l'on veut battre la marche. Certes, parmi les produits de la *Northern Electric*, il en est qui n'appellent pas l'existence d'une vaste entreprise; les fils et câbles sont au nombre de ces produits. Pour ce qui est de la fabrication de câbles énergétiques, du moins, une entreprise de l'importance de la société *Industrial Wire & Cable Co. Limited* est apparemment en état de soutenir la concurrence de *Northern Electric*.

J'estime qu'il est impossible de recourir aux généralisations; il faut tenir compte du genre d'industrie au sujet de laquelle on veut se prononcer. On ne peut dire *a priori* qu'il est indispensable, dans ce domaine, d'être gros et puissant. Il faut s'arrêter à la branche particulière de l'industrie. A la lumière de mon expérience, il me semble qu'il faut procéder ainsi dans le cas du domaine des communications.

M. Howe (Wellington-Huron): Monsieur le président, je désire poser une autre question qui découle des autres questions qui ont été posées cet après-midi en rapport avec les innovations. Je constate que vous signalez l'exemple que la société DCF a fait valoir pour démontrer que la société Bell s'est peut-être laissé dépasser. Si votre étude révèle que la société Bell tire de l'arrière dans ce domaine, quelles mesures pouvez-vous adopter pour faire en sorte qu'elle fournisse aux Canadiens le meilleur service de communications possible?

M. Davidson: J'estime que nous ne pouvons rien faire d'autre que de chercher à établir si la raison en est le manque de concurrence. Si les entraves à la concurrecne

sont telles qu'elles puissent tomber sous le coup de la Loi des enquêtes sur les coalitions, il deviendrait alors de notre devoir de chercher à y remédier en recourant aux pouvoirs que renferme la Loi relative aux enquêtes sur les coalitions.

M. Howe (Wellington-Huron): Cela ne changerait rien au fait qu'elle tire de l'arrière dans certains domaines ayant trait à la fourniture de services de communications pour les Canadiens.

M. Davidson: Cela pourrait y apporter remède si le motif du décalage est le fait que l'encouragement fait défaut. La plupart des entreprises sont vraisemblablement influencées à la fois par les tarifs et les bénéfices ainsi que l'aiguillon de la concurrence. Si cet aiguillon fait défaut, il se pourrait que l'on puisse y apporter remède.

M. Howe (Wellington-Huron): En d'autres termes, il devrait y avoir un aiguillon...

M. Davidson: C'est exact. Mais il ne s'agit là que d'une opinion qui a été exprimée. Cela peut être utile ou ne l'être aucunement.

M. Howe (Wellington-Huron): Puisqu'on retrouve cette opinion dans votre mémoire, vous devez avoir jugé qu'elle n'était pas dénuée de valeur.

M. Davidson: J'estime pour ma part, monsieur Howe, que l'un des traits distinctifs du monopole qui se rencontre assez souvent est le désir de mener une existence tranquille et effacée. Qu'il en aille ou non ainsi dans le cas qui nous intéresse, cela peut du moins faire ressortir ce trait qui caractérise parfois les monopoles.

M. Howe (Wellington-Huron): Comptez-vous aborder cette question dans le cadre de votre interrogatoire?

M. Davidson: Puisque cette assertion a été formulée, j'estime qu'il sera probablement nécessaire de voir jusque dans quelle mesure cette assertion et les autres assertions formulées devant le comité sont fondées.

M. Howe (Wellington-Huron): Je vous remercie, monsieur le président.

M. Sherman: Je vous remercie, monsieur le président. Tout comme M. Rock, M. Henry et vous, messieurs, ma curiosité se trouve piquée par le fait que, à ce stade des délibérations du comité au sujet des mesures législatives proposées, la Direction des Coalitions s'immisce soudainement dans cette question. Sous le rapport de mes convictions intimes, je ne me range pas du même côté de la Chambre que M. Rock.

Le vice-président: Monsieur Sherman, je tiens à vous faire observer que le comité les a convoqués.

M. Sherman: Je ne suis pas sans le savoir, monsieur le président, mais il me semble que les circonstances qui ont mené à leur présence en notre sein soulèvent des questions intéressantes. Il se peut que j'aie manqué certaines des questions posées plus tôt. A cause d'un chevauchement attribuable à une autre séance de comité, je n'ai pu me rendre ici au tout début du présent témoignage. Vous me pardonnerez si je reviens sur des questions qui ont déjà été traitées, mais je voudrais poser une ou deux courtes questions avant l'ajournement de la séance d'aujourd'hui.

Je voudrais demander à M. Henry si la Direction des enquêtes sur les coalitions fait ordinairement savoir à la partie en cause qu'elle compte mener une enquête au sujet de ses activités.

M. Henry: Oui, cela est la façon normale de procéder, monsieur. D'ordinaire, quand nous amorçons une enquête, la première personne qui en a connaissance est la partie en cause qui fait l'objet de l'enquête.

M. Sherman: Pourriez-vous nous exposer les grandes lignes des étapes qui mènent à la notification?

M. Henry: Dans un cas ordinaire?

M. Sherman: Oui.

M. Henry: Les étapes du déroulement de l'enquête se décomposent en gros de la façon suivante. Une plainte est formulée; ainsi que je l'ai dit, la plupart des enquêtes sont amorcées par une plainte émanant de quelqu'un. La plainte fait l'objet d'une étude destinée à établir s'il existe des faits préliminaires qui justifient la tenue d'une enquête; à cet égard je suis lié à une obligation statutaire. Si j'ai des motifs de croire qu'il y a eu infraction, je suis tenu d'instituer l'enquête.

Il est alors procédé à certains travaux préliminaires destinés à établir si l'enquête est justifiée. Si j'en viens à la conclusion qu'il y a eu infraction, j'amorce alors des poursuites en bonne et due forme qui peuvent se dérouler de plusieurs façons.

D'ordinaire, la première étape consistera dans l'accumulation de preuves documentaires, là où il semble probable que ces preuves se trouvent. Cela peut exiger une visite aux bureaux d'une ou plusieurs sociétés afin d'y obtenir des documents en vertu d'une ordonnance rédigée dans les formes sous l'empire de la Loi des enquêtes sur les coalitions. Cela fait, il est d'usage d'appeler des témoins susceptibles de fournir des faits en rapport avec l'enquête. Une autre méthode qui est employée est l'envoi d'un questionnaire. Les personnes qui le reçoivent sont tenues, en vertu des dispositions de la loi, d'y répondre sous serment.

Nous avons donc recours à ces différentes méthodes et, à la conclusion de l'enquête, nous avons en main un état en bonne et due forme de la situation qui renferme un certain nombre de faits,—parfois même un très grand nombre de faits,— qui doivent alors être rassemblés sous la forme d'un exposé des faits pour que la cause puisse être entendue par la Commission sur les pratiques restrictives du commerce. Une fois que la Commission a été saisie de l'affaire,—et j'ai signalé le fait que les parties intéressées ainsi que le représentant du directeur assistent à l'audition,—la cause est plaidée par les parties adverses devant la Commission, puis celle-ci rédige son rapport et le présente au Ministre. Comme je l'ai dit ce matin, les poursuites n'aboutissent pas nécessairement devant la Commission; elles peuvent aboutir directement devant les tribunaux, auquel cas ces dernières étapes n'ont pas lieu.

C'est ainsi, en résumé, que se déroule l'enquête, monsieur Sherman.

M. Davidson: Je crois que M. Henry a omis une étape. Avant d'obtenir une ordonnance autorisant les représentants du directeur à visiter les locaux de la société en cause, il faut s'adresser à la Commission sur les pratiques restrictives du commerce et lui demander sa sanction.

M. Sherman: Je vous remercie, monsieur Henry et monsieur Davidson. Avant de passer à ma question suivante, qu'il me soit permis, monsieur le président, pour les fins du compte rendu, d'apporter une retouche à l'expression que j'ai employée dans mes remarques préliminaires, lorsque j'ai laissé entendre que la Direction des Enquêtes sur les coalitions s'était immiscée dans les délibérations. Au lieu de cela, je dirai qu'elle a été invitée à prendre part à nos délibérations. En ma qualité de membre du comité, je trouve toujours cette situation singulière, mais c'est là quelque chose qu'il y aurait peut-être lieu de débattre lors d'une séance à huis clos du comité proprement dit. Pour revenir à la réponse que vous m'avez fournie, monsieur Henry—réponse qui brosse un tableau exhaustif de la situation—et au risque de formuler de nouveau une question qui a déjà peut-être été posée, pouvez-vous nous dire si la société de téléphone Bell a été informée qu'elle faisait l'objet d'une enquête touchant ses activités en rapport avec la société Northern Electric, et lui a-t-on dit quels étaient les secteurs de ses activités qui faisaient l'objet d'une enquête? Lui a-t-on fait savoir que l'enquête...

• 1740

M. Henry: Elle a été mise au courant du fait qu'elle faisait l'objet d'une enquête. Le sujet dont j'ai traité dans mon exposé se rapportait au déroulement de l'enquête, et je ne pense pas indisposer qui que ce soit en disant que la société *Northern Electric* aussi bien que la Compagnie de téléphone Bell sont au courant de la chose. Je n'aurais pas pu commencer l'enquête à leur insu.

M. Sherman: Cela m'amène à la question qui m'intrigue le plus. Je trouve étrange, et je vous demande s'il ne vous semble pas étrange que, sachant que cette enquête avait été entreprise, ou qu'on envisageait de l'entreprendre, la Compagnie de téléphone Bell a persisté dans son intention de faire adopter son Bill et a présenté la demande qui est maintenant à l'étude au Parlement. Le moment semble-t-il bien choisi? Il me semble incroyable que, sachant qu'une enquête était en cours concernant ses opérations, la Compagnie persiste à présenter son Bill à l'acceptation du Comité et de la Chambre des communes. Cela ne vous semble-t-il pas étrange?

M. Henry: Je ne puis avancer aucune explication à ce sujet, monsieur. Je ne sais pas exactement ce qu'il en est car je ne saurais dire avec certitude si le Bill a été déposé devant le Parlement avant ou après que la Compagnie se soit rendu compte qu'une enquête était en train. Je ne saurais quoi vous répondre car moi-même ne le sais pas. Je ne puis établir le rapport entre l'enquête et le Bill car je ne me souviens pas, et ici je ne fais allusion qu'à ma propre mémoire, que le Bill ait aucun rapport avec l'enquête.

M. Sherman: Non, mais je pense qu'il est simple justice de dire que si M. Rock et moi-même allons trop loin lorsque nous prétendons que le fait qu'il est de notoriété publique que la Direction des coalitions s'intéresse à ses opérations, porte préjudice à la cause de la Compagnie Bell, du moins devez-vous admettre que cela rend sa position un peu plus difficile en ce qui a trait au Bill qu'elle a présenté au Comité et au Parlement. Je pense que cela joue contre elle. Que cela porte ou non préjudice à sa cause, cela joue contre elle. Si on tient compte du fait que de nos jours le monde des affaires et de l'industrie aussi bien que le gouvernement disposent de services de renseignement et de contre-renseignement ultra perfectionnés, il me semble fort difficile de croire que la Compagnie Bell aurait persisté dans sa demande qu'il lui soit permis d'accroître ses investissements de capitaux et de mettre en œuvre tous les autres projets cités dans son Bill, sachant que dans les mois qui suivent, elle allait faire l'objet d'une investigation publique minutieuse puisqu'une enquête venait d'être

ouverte ou était sur le point d'être ouverte par la Direction des coalitions. C'est à cause de cela que j'ai de la difficulté à faire accorder les deux situations. Mais peut-être ne pouvez-vous pas m'éclairer à ce sujet; peut-être seule la Compagnie de téléphone Bell pourrait-elle le faire.

M. Henry: J'ai bien peur qu'il en soit ainsi, monsieur Sherman. Je suis désolé de ne pas pouvoir répondre à votre question, mais je n'en sais pas plus que vous à ce sujet.

M. Davidson: Je pense que l'une des choses qu'a dites M. Henry ce matin, répond partiellement à votre question, monsieur Sherman. Il a fait remarqué que la Compagnie Bell et la Northern Electric ont à leur service de fort bons conseillers juridiques et que, sans aucun doute, leur appréciation des circonstances qui entourent l'enquête, diffère de celle qu'en fait le directeur; ceci répond peut-être partiellement à votre question.

M. Sherman: Je vais devoir réserver les questions qui me restent à poser sur ce sujet pour un autre groupe de témoins, monsieur le président. Je vous remercie.

Le vice-président: Nous allons passer au deuxième tour. Monsieur Reid.

M. Reid: Tout d'abord, je ne suis pas du tout surpris que M. Henry et ses collaborateurs aient été appelés à comparaître devant le Comité car, dès que nous avons entamé l'étude du président Bill, bon nombre de questions quant au bien-fondé de bien des actions de la Compagnie Bell ont été portées à l'attention publique; je pense que le moins que l'enquête puisse faire, sera de dissiper tout doute de sorte que nous saurons une fois pour toute ce qu'est la situation. Je puis ajouter que des mémoires comme ceux qu'ont présenté la *Industrial Wire* et la *DCF Systems* suffisent pour me faire fortement douter du bien-fondé de certaines des actions qui ont été décrites.

J'aimerais revenir à la question des communications publiques, pour quelques instants, et demander à M. Henry si les statuts fédéraux donnent quelque part une définition des communications publiques; savez-vous s'il existe un passage des statuts qui donne un aperçu de ce qu'est une compagnie de communications publiques.

M. Henry: Non, je ne pourrais pas vous donner de réponse satisfaisante à brûle-pourpoint. Je puis cependant vérifier si cette définition existe dans les statuts et faire connaître le résultat de mes recherches au président du Comité.

M. Reid: Oui. Maintenant...

M. Henry: Excusez-moi. Mais s'agit-il d'une définition qui s'applique à tous les domaines des communications et des transports? Désirez-vous simplement connaître la définition donnée dans les statuts de toute entreprise de communications publiques?

M. Reid: Oui, c'est cela.

M. Henry: Je devrais pouvoir trouver cette définition. Je vais voir ce que je puis faire.

M. Reid: Oui; la raison de ma question est qu'il serait peut-être bon qu'une définition écrite d'une entreprise de communications publiques soit donnée dans la loi, surtout maintenant que la Compagnie Bell se lancent dans ces autres domaines d'activité. Nous devrions avoir quelque chose sur quoi nous fonder de façon que nous ne nous fourvoyions pas tous.

M. Allmand: A titre d'information, le Code civil du Québec donne des définitions détaillées des entreprises de communications et de transports publics, la Compagnie de téléphone Bell fait affaires dans le Québec aussi, et je pense que le Droit commun des autres provinces donne aussi plusieurs définitions.

M. Henry: Oui, cela est vrai. Je suppose que M. Reid voulait parler des statuts fédéraux.

M. Allmand: Le Code civil du Québec offre des définitions exactes des entreprises de transports et de communications publics, définitions qui ont été interprétées par les tribunaux.

M. Henry: Très bien.

Le vice-président: Avez-vous terminé, monsieur Reid?

M. Reid: Non. Je désire poser une série de questions concernant l'expolitation des réseaux téléphoniques. Votre enquête ne porte pas directement sur l'exploitation des réseaux téléphoniques, n'est-ce pas?

M. Henry: Non. Les services offerts par cette industrie ne tombent pas sous le coup de la Loi relative aux enquêtes sur les coalitions.

M. Reid: Je vois. Votre enquête porte surtout sur les rapports qui existent entre la Compagnie Bell et Northern Electric.

M. Henry: Oui, car nous ne nous intéressons qu'aux répercussions des actions ou de la structure de l'industrie sur la production de produits qui peuvent être écoulés sur le marché.

M. Reid: Je vois. Alors, vous n'allez pas vous occuper des tarifs téléphoniques, ni autres détails du même genre?

M. Henry: Peut-être incidemment, si cela est nécessaire. M. Davidson a déjà répondu à cette question. Il a dit qu'il est possible que nous le fassions.

M. Davidson: La seule chose qui va nous intéresser, lorsque nous étudierons la possibilité pour la Compagnie Bell de modifier son régime d'achat actuel, sera l'effet adverse que cela pourrait avoir sur les tarifs.

M. Reid: Au fond, ce à quoi je veux en venir c'est à la question de la surveillance de ceux qui sont chargés de la surveillance ou de la réglementation d'industries particulières. Il est à craindre, et je pense cette crainte justifiée, que parfois les organismes chargés de la réglementation viennent à connaître trop bien les industries qu'ils sont chargés de réglementer. Autrement dit, ils en viennent à comprendre la situation et les problèmes des compagnies peut-être mieux que ceux des consommateurs. Je pense par exemple au cas particulier d'une compagnie de téléphone qui a six mille téléphones dans une région, et qui, si je comprends bien, est autorisée par une décision de la Commission des transports du Canada à augmenter ses tarifs de tant pour cent dès qu'elle aura plus de sept mille téléphones. Dans ce cas, les tarifs montent au fur et à mesure que le volume de service augmente ce qui signifie une augmentation du prix unitaire; pourtant on s'attendrait que le prix unitaire diminue lorsque le volume d'affaire augmente. Il se peut que cela puisse s'expliquer économiquement, mais la situation me semble très bizarre et je voulais savoir si vous allez étudier cet aspect de la question.

M. Henry: Cela n'est guère vraisemblable, monsieur Reid. Ma façon d'envisager les choses, à l'heure actuelle du moins, serait de considérer le rôle de la Commission et sa façon de s'en acquitter comme un facteur donné; en fait, je considérerais que toute décision prise par la Commission soustrait la question au genre de règlement concernant le marché. Tout ce que je puis dire, pour le moment, est que je m'intéresse aux tarifs en autant qu'ils peuvent être influencés par le fait que la compagnie ne réussit pas ou est incapable d'acheter son matériel au meilleur prix possible, ce qui bien sûr peut ne pas être le cas. En réalité c'est là le seul rapport qu'il y ait entre mon rôle dans le cadre de l'enquête, qui est de vérifier les approvisionnements de la Compagnie Bell, et les tarifs payés par les abonnés.

M. Reid: Vous avez alors un problème de tarif, par exemple, qui, comme vous l'avez fait remarquer, est d'un ordre particulier. Il a été dit, en présence du Comité et en d'autres occasions, que l'un des problèmes de la Compagnie de téléphone Bell est qu'elle gagne plus d'argent qu'elle n'est autorisée à le faire par le règlement de la Commission des Transports du Canada. Je ne sais si cela est vrai ou non, mais on prétend qu'un des moyens auquel la Compagnie a recours pour cacher ce fait, est de se permettre d'entreprendre de nouveaux projets; dans une région rurale, par exemple, elle installerait des lignes souterraines au lieu de les installer en surface, même si cela n'est pas particulièrement nécessaire. Votre enquête va-t-elle porter sur ce genre de choses?

• 1750

M. Henry: Telle que se présente l'affaire en ce moment, je ne pense pas.

M. Reid: J'aurais pensé qu'elle l'aurait fait. Les services de télécommunications de la Compagnie de téléphone Bell ne sont réglementés par personne à l'heure actuelle; est-ce exact?

M. Davidson: Tout service de télécommunication à part le service téléphonique.

M. Reid: Aucun service de télécommunication n'est réglementé à l'heure actuelle. Personne ne vérifie comment les tarifs sont établis, excepté dans la mesure où il existe une certaine concurrence sur le marché.

M. Henry: Oui, cela est vrai en ce qui concerne les services de Bell sauf les services téléphoniques. Est-ce ce que vous voulez dire?

M. Reid: Oui, exactement.

M. Henry: Ces services ne sont assujettis ni au règlement établi par la Commission, ni à la Loi relative aux enquêtes sur les coalitions.

M. Reid: Il existe un manque dans nos lois, alors?

M. Henry: C'est exact.

M. Reid: Vous dites, dans votre mémoire, qu'il serait peut-être bon que le Parlement décide d'établir des principes directeurs qui aideraient à prendre des décisions rationnelles. De quel genre de principes voulez-vous parler, de principes concernant l'expansion ou de principes concernant les communications publiques?

M. Henry: Je pense qu'il serait prématuré d'essayer de donner des précisions. Cela équivaudrait à essayer de définir ce que devrait être la politique du gouvernement, monsieur Reid, et je n'y ai pas encore pensé suffisamment pour être à même de vous donner vraiment une opinion réfléchie. Je ne suis pas sûr non plus qu'il soit bon que je le fasse dès maintenant, surtout sans avoir fait toutes les études préliminaires qui s'imposent. De toute façon, je ne pense pas que cela soit vraiment de ma compétence, en tant que directeur des enquêtes et des recherches.

Le vice-président: Monsieur Reid, votre temps est écoulé. C'était là votre dernière question. Monsieur Émard?

[*Texte*]

M. Émard: Monsieur le président, on a beaucoup parlé des relations qui existent entre la Compagnie de Téléphone Bell du Canada et la *Northern Electric Company Ltd.* Croyez-vous que ces deux compagnies-là devraient être séparées?

[*Traduction*]

M. Davidson: Je pense, monsieur, qu'il est évident que ce serait beaucoup entreprendre. Je n'ai certainement aucune opinion sur le sujet, en ce moment.

[*Texte*]

M. Émard: Mais, si elles devaient être séparées, de quelle manière, selon vous, cela pourrait-il se faire?

[*Traduction*]

M. Davidson: Il existe plusieurs moyens. On peut supposer que les actions de *Northern Electric* seraient partagées au prorata entre les actionnaires de la Compagnie de Téléphone Bell.

[*Texte*]

M. Émard: C'est la méthode qu'on appelle «spin off», en anglais, n'est-ce pas? Quant à moi je suis nationaliste.

M. Rock: Quelle sorte de nationaliste êtes-vous?

M. Émard: Je ne suis pas séparatiste, je suis un nationaliste canadien.

Ne croyez-vous pas, par exemple, que si la compagnie devait être vendue, des Américains essaieraient de l'accaparer?

Le vice-président: Monsieur Émard, à mon avis, vos questions ne se rattachent pas tellement au bill.

M. Émard: Mes remarques s'appliquent directement à la *Northern Electric Company Ltd.* Cela dépasse le domaine d'application de la Loi relative aux enquêtes sur les coalitions.

Le vice-président: Je ne pense pas que cette question ait un rapport quelconque avec le Bill.

M. Émard: Je vais résumer mes questions. Je voudrais vous dire seulement une chose, monsieur Henry; avant d'être élu député, je faisais partie des mouvements ouvriers. Les rapports que votre ministère a publiés ont été souvent très utiles, surtout pour les négociations collectives.

Le vice-président: Cela ne se rattache pas encore au bill.

M. Émard: Je me demande si vous saviez que votre travail avait de telles répercussions.

[*Traduction*]

M. Henry: Non, monsieur le président, je n'étais pas au courant de cet aspect particulier; je puis dire, cependant, que je suis surpris de l'emploi que l'on fait de nos rapports.

M. Bell (Saint-Jean-Albert): Monsieur le président, je désire demander à M. Henry s'il nous a dit de quelle façon une enquête se termine? Y a-t-il un risque que, après quelques semaines de recherches, vous puissiez abandonner l'enquête sous prétexte qu'il n'y a pas suffisamment de preuves? Cela nous placerait aussi dans une situation délicate. Nous pensons avoir un cas d'espèce et pouvoir ralentir les choses; mais, si vous vous apercevez qu'il n'y a pas suffisamment de preuves, nous serions, au contraire, placé dans une situation ridicule.

M. Henry: Oui, monsieur Bell, il arrive assez fréquemment que nous abandonnions une enquête. On peut en trouver de nombreux exemples dans tous les rapports annuels.

Je pense pouvoir affirmer catégoriquement que, dans le cas présent, il faudrait plusieurs semaines avant qu'une telle décision soit prise. Il s'agit d'une enquête d'envergure à laquelle nous travaillons fort avec des ressources qui, il faut l'admettre, sont limitées et utilisées au maximum, mais nous savons fort bien que cette affaire peut avoir des répercussions graves. Aussi allons-nous mener notre enquête aussi rapidement que possible.

Encore une fois, pour en revenir au fait qu'il est impossible de prévoir quels seront les résultats; il peut arriver qu'après une enquête fouillée nous en venions à la conclusion que nous ne pouvons présenter aucune preuve à la Commission ou au tribunal et que, après de longs débats, nous décidions d'abandonner le procès au bout d'une période assez longue. C'est là le genre de choses qui arrive et la présente enquête est semblable à toutes les autres enquêtes sur les coalitions. L'enquête est assujettie aux dispositions de la Loi et elle sera menée comme l'autorise et le commande la Loi.

M. Bell (Saint-Jean-Albert): Nous allons faire bien attention aux questions que nous poserons aux autres témoins, sachant que

vous examinez si soigneusement les rapports du Comité.

En réponse à une question, vous avez dit que vous avez hésité longtemps avant de vous décider à rendre cette affaire publique. Nous nous rendons parfaitement compte de la situation dans laquelle vous vous trouviez mais, à ce moment, je me suis demandé ce qui serait arrivé si nous ne vous avions pas demandé de comparaître devant le Comité? Votre responsabilité aurait été beaucoup plus lourde si vous aviez dû vous présenter de vous-même comme témoin pour nous faire connaître tous les détails de cette affaire; ne pensez-vous pas?

M. Henry: Je suppose, monsieur Bell, qu'il s'agit d'une question hypothétique et que quelle que soit ma réponse, elle ne règlerait vraiment rien.

Monsieur le président, puis-je dire un mot?

Le vice-président: Oui.

M. Henry: Je vous remercie, monsieur le président, je serai bref.

Il y a un petit moment, un des membres du Comité a posé une question à laquelle je n'ai pas eu le loisir de répondre, au sujet de la philosophie de la Loi relative aux enquêtes sur les coalitions comparée au rôle du ministère de l'Industrie. Je tiens à souligner le fait que nos deux organismes tendent vers le même but. Le ministère de l'Industrie a pour tâche particulière d'affermir l'industrie canadienne; ce faisant, il se rend compte parfois que certaines méthodes auxquelles il aimerait avoir recours, ou certaines mesures qu'il aimerait prendre pour favoriser l'expansion industrielle, ou certaines dispositions qu'il aimerait proposer à l'industrie, peuvent créer des difficultés du côté de la Loi relative aux enquêtes sur les coalitions. Le ministère de l'Industrie travaille en collaboration étroite avec nous lorsqu'un cas semblable se présente et il prend bien soin de discuter avec nous de toutes propositions qu'il peut avoir à offrir, ou de toutes lignes de conduite qu'il désire élaborer et qui, à son avis, pourraient devenir une source de difficultés en ce qui a trait à la Loi relative aux enquêtes sur les coalitions.

Je tiens à ajouter que les rapports entre nos deux ministères sont excellents et que tous deux estiment que leurs efforts tendent vers un but commun: l'intérêt du Canada. Je tenais à bien préciser cela avant que la séance ne soit levée.

Le vice-président: Cela termine l'interrogatoire pour aujourd'hui. Je désire remercier les membres du Comité et vous messieurs, monsieur Henry, monsieur Davidson et monsieur Lindsay, de votre précieuse collaboration. Merci.

CHAMBRE DES COMMUNES

Deuxième session de la vingt-septième législature

1967

COMITÉ PERMANENT

DES

TRANSPORTS ET COMMUNICATIONS

RAPPORT OFFICIEL DES PROCÈS-VERBAUX ET TÉMOIGNAGES

La présente édition contient les délibérations en français ou une traduction française de l'anglais.

Le public peut se procurer des exemplaires en des séries complètes en s'abonnant auprès de l'Imprimeur de la Reine. Le prix varie selon le Comité.

Traduit au bureau de la Traduction générale, Secrétariat d'État.

ALISTAIR FRASER.

DÉCEMBRE 1967

Bill C-104,

Loi concernant la Compagnie de téléphone Bell du Canada.

TÉMOINS:

Représentant la Société Noram Cable Construction Limited: M. Clinton Forster, président; M. J. J. Milligan, vice-président; M. F. R. Duncan, c.r., Ing. P., avocat-conseil.

ROGER DUHAMEL, M.S.R.C.
IMPRIMEUR DE LA REINE ET CONTRÔLEUR DE LA PAPETERIE
OTTAWA, 1967
2260-3

RAPPORT OFFICIEL DES PROCÈS-VERBAUX ET TÉMOIGNAGES

La présente édition contient les délibérations en français ou une traduction française de l'anglais.

Le public peut se procurer des exemplaires ou des séries complètes en s'abonnant auprès de l'Imprimeur de la Reine. Le prix varie selon le Comité.

Traduit au bureau de la Traduction générale, Secrétariat d'État.

Le greffier de la Chambre,
ALISTAIR FRASER.

CHAMBRE DES COMMUNES

Deuxième session de la vingt-septième législature

1967

COMITÉ PERMANENT

DES

TRANSPORTS ET COMMUNICATIONS

Président: M. JOSEPH MACALUSO

PROCÈS-VERBAUX ET TÉMOIGNAGES

Fascicule 13

SÉANCE DU JEUDI 14 DÉCEMBRE 1967

Bill C-104,

Loi concernant la Compagnie de téléphone Bell du Canada.

TÉMOINS:

Représentant la Société Noram Cable Construction Limited: M. Clinton Forster, président; M. J. J. Milligan, vice-président; M. F. R. Duncan, c.r., Ing. P., avocat-conseil.

ROGER DUHAMEL, M.S.R.C.
IMPRIMEUR DE LA REINE ET CONTRÔLEUR DE LA PAPETERIE
OTTAWA, 1967
27692—1

COMITÉ PERMANENT

DES

TRANSPORTS ET DES COMMUNICATIONS

Président: M. Joseph Macaluso

Vice-président: M. H. Pit Lessard

et messieurs

Allmand	Groos	Pascoe
Andras	Horner (*Acadia*)	Reid
Bell (*Saint-Jean-Albert*)	Howe (*Wellington-Huron*)	Rideout (Mme)
Byrne	Leboe	Rock
Cantelon	McWilliam	Saltsman
Deachman	Nowlan	Sherman
Émard	Orlikow	Southam
		Stafford—(24).

(Quorum 13)

Le secrétaire du Comité,
R. V. Virr.

ORDRE DE RENVOI

Le MARDI 12 décembre 1967.

Il est ordonné,—Que le nom de M. Macaluso soit substitué à celui de M. Chatwood sur la liste des membres du comité permanent des transports et des communications.

Attesté.

Le Greffier de la Chambre des communes,
ALISTAIR FRASER.

RAPPORT À LA CHAMBRE

Le MERCREDI 6 décembre 1967.

Le Comité permanent des transports et des communications a l'honneur de présenter son

DIXIÈME RAPPORT

Le Comité a étudié le bill S-26, Loi concernant la Trans-Canada Pipe Lines Limited, et est convenu d'en faire rapport sans modification.

Un exemplaire des procès-verbaux et témoignages se rapportant à ce bill (*fascicule n° 11*) est déposé.

Respectueusement soumis,

Le vice-président,
H. PIT LESSARD.

(*Traduction*)

PROCÈS-VERBAL

JEUDI 14 décembre 1967.
(17)

Le Comité permanent des transports et des communications se réunit aujourd'hui sous la présidence de M. Lessard, vice-président.

Présents: Mme Rideout et MM. Bell (*Saint-Jean-Albert*), Byrne, Cantelon, Deachman, Howe (*Wellington-Huron*), Leboe, Lessard, McWilliam, Nowlan, Orlikow, Pascoe, Reid, Rock, Southam—(15).

Aussi présents: Représentant la société Noram Cable Construction Limited: M. Clinton Forster, président; M. J. J. Milligan, vice-président; M. F. R. Duncan, c.r., Ing. P., avocat-conseil.

Sur la motion de M. Byrne, appuyé par M. Pascoe,

Il est décidé,—Que M. Macaluso soit réélu président du Comité.

Le Comité reprend l'étude du Bill C-104, Loi concernant la Compagnie de téléphone Bell du Canada.

Sur la motion de M. Reid, appuyé par M. Nowlan,

Il est décidé,—Que le mémoire de la *Noram Cable Construction Ltd.* soit imprimé en appendice au compte rendu des délibérations d'aujourd'hui. (*Voir le «nota» au bas de la page.*)

Le vice-président présente les dirigeants de la *Noram Cable* et invite l'avocat-conseil à faire une déclaration en guise d'introduction. M. Duncan explique l'objectif du mémoire présenté par la *Noram Cable,* puis demande à M. Milligan de le lire dans l'intérêt des membres du Comité. Ces derniers interrogent ensuite les dirigeants de la *Noram* à l'égard de leur mémoire.

A onze heures et cinquante minutes du matin, le Comité s'ajourne jusqu'à nouvelle convocation du président.

Le secrétaire du Comité,
R. V. Virr.

NOTA: Comme le mémoire de la *Noram Cable* a été lu en entier, il n'est pas imprimé en appendice au compte rendu des délibérations d'aujourd'hui.

(Traduction)

TÉMOIGNAGES

[Enregistrement électronique]

Le jeudi 14 décembre 1967

• 1012

Le vice-président: Madame Rideout et messieurs, nous avons le quorum. Quelqu'un veut-il proposer que M. Macaluso soit réintégré dans ses fonctions de président du Comité.

M. Byrne: Monsieur le président, j'ai appris que M. Macaluso nous est revenu après s'être acquitté de devoirs importants et onéreux comme délégué aux Nations Unies, et je propose qu'il soit réintégré dans ses fonctions de président du Comité.

M. Pascoe: J'appuie la motion.

(La motion est adoptée.)

Le vice-président: J'aimerais également qu'on propose que le mémoire de la *Noram Cable Construction Limited* soit annexé en appendice au compte rendu des délibérations d'aujourd'hui.

M. Reid: Je le propose.

M. Nowlan: J'appuie la proposition.

(La motion est adoptée.)

Le vice-président: Nous avons avec nous, ce matin, représentant la *Noram Cable Construction Limited,* M. J. J. Milligan, vice-président, M. Clinton Forster, président, et M. F. R. Duncan, c.r., avocat-conseil.

Je demanderais à M. Duncan de nous faire un résumé du mémoire.

M. F. R. Duncan, c.r., Ing. P. (avocat-conseil de la Noram Cable Construction Limited): Monsieur le président et messieurs, la *Noram Cable Construction Limited* est une petite compagnie qui a été constituée en société en 1965 par M. Clinton Forster, président de la compagnie, par M. John Milligan, vice-président, et par M. David Cow, de Toronto, qui n'a pu se joindre à nous aujourd'hui.

Bien qu'il s'agisse d'une nouvelle compagnie, l'expérience de ces trois personnes remonte aux premiers jours du télécâble. Par exemple, M. Milligan installe des télécâbles depuis 15 ans, c'est-à-dire qu'il fut parmi ceux qui ont fait les premières installations au Canada, et, depuis, il a aidé à mettre sur pied au moins 24 réseaux.

• 1015

Nous vous savons gré de nous permettre de témoigner puisque nous ne représentons pas une organisation importante, mais, d'autre part, nous croyons avoir quelque chose de positif à présenter au Comité.

Dans les régions qui ne sont pas desservies par la Compagnie de Téléphone Bell, nous aimerions avoir le droit de nous brancher sur ses poteaux. M. Milligan exposera notre raisonnement plus au long, mais j'aimerais simplement dire que l'article 3 de la Loi de 1880 permettait à la Compagnie de Téléphone Bell de poser des fils de téléphone au-dessus et au-dessous des chemins et des routes, et c'est ainsi qu'elle a installé un réseau de poteaux de téléphone stratégiquement situés pour ce genre de service communautaire: le télécâble.

Comme je l'ai dit, elle a érigé ces poteaux parce que la Loi lui en conférait le droit aux fins de la téléphonie. Pour ce qui est du service collectif dont nous traitons, nous ne croyons pas que la Compagnie de Téléphone Bell devrait en être exclue, mais nous croyons fortement qu'elle devrait y faire concurrence au même titre que les autres. En d'autres termes, si elle ne dessert pas une région en particulier, et si cette région a accordé une servitude à un client de la *Noram,* on devrait demander alors à la Compagnie de Téléphone Bell de permettre la pose de câbles coaxiaux sur leurs poteaux de téléphone.

La chose se fait fréquemment entre les services publics et les sociétés de téléphone: celui à qui appartient le poteau le loue à l'autre. Nous ne disons pas que nous devrions en avoir le droit absolu, mais là où une région n'est pas desservie par les services de la Compagnie de Téléphone Bell, nous croyons que des dispositions législatives devraient permettre aux clients de la *Noram* d'utiliser ces poteaux moyennant de justes frais de location. La Compagnie de Téléphone Bell percevrait ainsi, d'après nous, les mêmes revenus que si elle posait les câbles et les louait.

M. Milligan peut maintenant lire le mémoire en entier ou répondre à toute question qu'on pourra poser. Au Comité d'en décider.

Le vice-président: Le Comité désire-t-il que M. Milligan lise le mémoire?

Des voix: D'accord.

M. J. J. Milligan (vice-président de la Noram Cable Construction Limited): La dernière décade au Canada témoigna de l'avancement à grand pas d'une industrie nouvelle et excitante, nommément; l'installation et l'utilisation du câble coaxial à haute fréquence. Sur ce câble on peut transmettre tout un spectre de fréquences radiophoniques dont une petite bande est utilisée pour la transmission et la réception de l'image et du son de programmes télévisés.

D'autres bandes du spectre de fréquence radiophonique pourront bien constituer à l'avenir le véhicule pour la télévision à couplage direct, le fac-similé TV d'éducation, l'imprimerie des journaux à la maison et pour faire des emplettes par télévision. En effet, seulement les limitations imaginaires de l'homme règlent le degré auquel ce spectre de fréquences radiophoniques peut être utilisé lorsqu'il est porté au souscripteur par le câble coaxial.

La Construction Noram Cable Limitée est fière d'avoir joué son rôle dans la construction et l'installation de systèmes de télévision à câble coaxial pour des propriétaires individuels. Elle apporte l'avancement technologique le plus récent dans les maisons des souscripteurs. Elle invite toute concurrence pourvu que tous soient sur un niveau égal.

• 1020

D'après la disposition du Projet de Loi C-104 il est dans les mains du Parlement que cette industrie avance sur une base de concurrence ou se développe aux termes si et quand dictés par une seule Compagnie.

La Compagnie Bell Téléphone a reçu des privilèges extraordinaires pour construire des lignes téléphoniques le long de, à travers ou sous tous les grands chemins publics et autres rues (45 Vict. Ch. 95, Sec. 3). En vertu de cette autorité convenue par le Parlement elle possède les poteaux de téléphone qui sont nécessaires pour la télévision à câble. On a besoin d'un droit d'usage sur le plan municipal pour l'usage du câble coaxial, soit par la Compagnie Bell Telephone ou par n'importe quel usager. En effet, la Compagnie Bell Telephone a procédé arbitrairement sans avoir obtenu un tel droit d'usage. La voie est fermée à toute concurrence à moins que les poteaux soient disponibles à tout usager qui a reçu une franchise municipale. Étant donné que les poteaux ont été montés pour la téléphonie, nous pensons qu'ils devraient être disponibles sur base de valeur locative dans un autre but que la téléphonie et plus particulièrement pour la TV à câble sur demande et exposés aux règlements du Ministère de la Commission du Transport.

Tel n'est pas le cas. Actuellement la Compagnie Bell Telephone installe des systèmes de télévision à câble, retient la propriété de ceux-ci et donne à louage de l'espace du spectre aux opérateurs individuels. Que la Compagnie Bell Telephone devrait être privilégiée de détenir son outillage monté par une autorité convenue par le Parlement pour la téléphonie ou non, est un problème éthique avec lequel les législateurs seraient confrontés au moment où la dissémination d'information par câble coaxial serait considérée.

Selon notre conception d'une société à entreprise libre, il est soumis que la Construction Noram Cable Limitée a le droit de participation dans cet affaire d'une façon concurrente, parce que la télévision à câble, bien au contraire du service téléphonique, se prête à la concurrence. Il est dans l'intérêt du spectateur aussi bien que de l'opérateur d'avoir un choix.

Bien avant que la Compagnie Bell Telephone reconnaisse que la télévision à câble pourrait être une entreprise viable, d'autres compagnies se sont rendues compte du besoin de perfectionner le service de télévision dans certains districts et ont développé une méthode de distribution de signaux de télévision partant d'une antenne centrale. Dans aucune phase du développement de la télévision à câble, la Compagnie Bell Telephone n'a fait une seule contribution principale au développement de cette industrie. D'autre part, des pièces d'équipement et des types de câble ont été développés par des compagnies autres que la Compagnie Bell Telephone. Par exemple, le câble accepté comme prototype pour les signaux de télévision avait été développé pour l'industrie par la Compagnie Canada Wire & Cable Ltée. Elle a produit un câble en aluminium qui était économiquement faisable et l'avait introduit dans l'industrie.

L'emploi du câble recouvert d'aluminium était résisté par la Compagnie Bell Telephone dans un cas au moins, car elle insistait que l'on utilise le câble enveloppé de ruban de cuivre de Northern Electric. Finalement, la Compagnie Bell Telephone donna son accord à l'installation du câble fabriqué par la Compagnie Canada Wire & Cable Ltée., mais demanda à l'opérateur un prix à prime. Cependant, six ans plus tard, il est bien évident que les opérateurs avaient raison dans leur estimation de la valeur d'un tel produit, car la Northern Electric, étant une auxiliaire de la Compagnie Bell Telephone, fabrique présentement un câble identique.

Les opérateurs des systèmes coaxiaux très souvent utilisent les poteaux de la Commis-

sion des Utilités Publiques car les restrictions à l'égard de ces poteaux sont en général compatibles avec le bon commerce et l'art de l'ingénieur. Néanmoins, dans les phases initiales, la Compagnie Bell Telephone avait pris la position que dès qu'il était sur le poteau, qu'il soit la seule propriété de la Compagnie Bell Telephone ou possédé ou utilisé conjointement avec tout autre utilité ou service, la Compagnie de téléphone pouvait restreindre l'usage de toute disposition du câble coaxial. Depuis ce temps, la Compagnie Bell Telephone s'est retirée de cette position à l'égard de poteaux dont les autres utilités étaient propriétaires, mais prétend encore qu'elle a droit de refuser à d'autres personnes l'usage de poteaux possédés par la Compagnie Bell Telephone. Tel que suggéré ci-dessus, il semble que la Compagnie Bell Telephone du Canada prend la position qu'une fois qu'elle possède les poteaux elle devrait seule avoir droit de posséder tout le système, ce qui est l'habitude de la Compagnie Bell Telephone et son raisonnement apparent pour donner à louage seulement des bandes du spectre.

La concurrence augmente la qualité du service et réduit le prix auquel il est offert aux usagers. Il est vrai aussi que l'industrie C.A.T.V. se rend bien à l'approchement concurrent, tandis que l'industrie téléphonique se rend à l'approchement monopolisateur. Les usagers de la télévision devraient avoir la liberté de choisir la méthode et la personne par lesquelles ils recevront leurs signaux de télévision. Si le client est déprivé de la télévision à câble à cause d'engagements antérieurs de la Bell et d'un surplus de travail, ces souscripteurs ou des souscripteurs potentiels ne devraient pas attendre sans raison de recevoir le service de télévision à câble si en effet un approchement économique et raisonnable est possible par un entrepreneur privé tel que la Construction Noram Cable Limitée.

• 1025

Par exemple, dans un certain cas un opérateur de télévision à câble désirait vivement donner service aux spectateurs qui avaient demandé ce service mais n'a pas été capable de s'acquitter quand les souscripteurs ont voulu le service. Par la suite cet opérateur approcha la Construction Noram Cable Limitée et proposa que celle-ci contacte la Compagnie Bell Telephone pour offrir ses services comme entrepreneur subordonné afin de faciliter l'installation du câble dans ce district. A cette occasion la Construction Noram Cable Limitée écrivit à la Compagnie Bell Telephone pour offrir ses services sur une base concurrente, mais elle n'a pas reçu une réponse à date. Il est bien possible que cela ait retardé le service dans ce district particulier et incommodé le public. La nécessité publique doit être une considération souveraine dans un tel cas.

Chaque opérateur devrait avoir le droit de choisir les méthodes les plus supérieures pour servir sa clientèle potentielle. Nous pensons qu'il devrait y avoir plusieurs cours ouverts à l'opérateur, particulièrement s'il ne peut pas obtenir un service satisfaisant de la Compagnie Bell Telephone. Il devrait être capable d'engager une compagnie de construction indépendante pour construire son système C.A.T.V. (si nécessaire) le long des poteaux de la Compagnie Bell Telephone pour un loyer bien fixé de chaque poteau par une autorité régulatrice indépendante telle que le Ministère de la Commission du Transport. Il est bien entendu qu'un tel usage raisonnable n'aurait pas un effet adverse sur la capacité de la Compagnie Bell Telephone de donner des services de téléphone.

Il va sans dire qu'aucune construction sur l'outillage de la Bell ou aucun autre outillage doit être conforme aux normes de l'Association Canadienne de standardisation. En obéissant à ces mesures de précaution il ne devrait pas y avoir de difficultés comme on peut le démontrer au moyen des exemples nombreux de systèmes C.A.T.V. privés et installés sur l'outillage de compagnies de téléphone. Le câble léger en aluminium que les opérateurs de télévision à câble envisagent d'utiliser sera cause d'une augmentation de poids négligeable sur les outillages existants de la Compagnie Bell Telephone.

La Compagnie Bell Telephone a fourni une assistance compétente dans le but de donner un service de téléphone efficace et la Northern Electric a toujours fourni de l'équipement excellent pour l'usage de compagnies de téléphone privées. Il est quand même intéressant de noter que quand un opérateur de téléphone privé désire participer à la télévision à câble il ne vient pas à la Compagnie Bell Telephone pour l'assistance ou à la Northern Electric pour l'outillage. Il cherche de l'aide ailleurs. La Compagnie Bell Telephone n'a pas, à l'égard de la télévision à câble, démontré une efficacité ou une capacité particulière.

Certains domaines des affaires ne se prêtent pas à la concurrence. C'est par exemple l'industrie du téléphone, parce qu'un souscripteur transmet et reçoit sur les mêmes circuits. Quand même, ce principe ne s'applique pas à l'industrie C.A.T.V., que l'on peut comparer à l'industrie électrique aux États-Unis où la concurrence est permise et les prix sont fortement plus bas que, par exemple, en Ontario.

Il y a quelques circonstances dans lesquelles une petite entreprise ou une petite industrie ne peuvent pas entièrement servir un

débouché, mais tel n'est pas le cas à l'égard des systèmes C.A.T.V. qui sont servis entièrement par des opérateurs dans tous les domaines accessibles.

Les compagnies de téléphone privées s'en remettent à la Construction Noram Cable Limitée et à d'autres organisations semblables afin d'être guidées concernant la TV à câble. Il est apparent et bien évident que la Compagnie Bell Telephone bien qu'elle soit capable d'agir dans un domaine parent de l'industrie du téléphone sous la direction du Ministère de la Commission du Transport n'a pas été capable de se conformer aux conditions requises par le public et les opérateurs indépendants de télévision à câble qui agissent dans une société de concurrence. En fait, le domaine de la construction de systèmes C.A.T.V. devrait être ouvert pour répondre aux demandes et satisfaire le public.

Il est clair que la Compagnie Bell Telephone ne sera pas capable de donner le service à toutes les régions qu'elle contrôle par le placement de poteaux dans, par exemple, la ville de Toronto, dans une période de temps raisonnable.

Incontestablement la Compagnie Bell Telephone donne le meilleur service de téléphone que l'on peut trouver et il sera difficile de trouver à redire sur la Compagnie Bell Telephone en général. Il y a pourtant un aspect dans lequel la Construction Noram Cable peut à bon titre prétendre à la supériorité: la télévision à câble. La Construction Noram Cable Limitée a plus d'expérience et de connaissances sur C.A.T.V., et si la Construction Noram Cable Limitée installe un système C.A.T.V., l'opérateur a les avantages suivants: coût réduit, service plus rapide et supérieur. Néanmoins, la Construction Noram Cable Limitée ne peut pas offrir ces services à un large segment de l'industrie pour raison de contrôle de poteaux établis sur des points stratégiques par la Compagnie Bell Telephone. Telephone.

• 1030

La Compagnie Bell Telephone ne s'inquiète pas tellement du fait que la Construction Noram Cable Limitée installe des systèmes C.A.T.V. dans une petite ville, mais dès qu'elle tente de s'attaquer à une grande ville toutes les tactiques que la Compagnie Bell Telephone a en son pouvoir seront mobilisées contre un tel pas. Par exemple, la Construction Noram Cable Limitée a collaboré récemment avec un groupe d'entrepreneurs qui ont désiré lier avec un câble une ville d'une population de plus de 50,000. Ce groupe avait formé une compagnie publique et s'était procuré suffisamment de fonds pour joindre les affaires de C.A.T.V. Ils ont préféré posséder leur propre outillage et ont fait des arrangements avec la commission des utilités publiques. La Compagnie Bell Telephone avait négocié avec un autre opérateur qui désirait l'installation du système C.A.T.V. de la Bell. Quand il sembla que le système non-Bell pourrait gagner le consentement de la municipalité, la Compagnie Bell Telephone intervint promptement et acheta le petit entrepreneur en payant pour toutes ses marchandises trois fois le prix de la valeur de deux mois auparavant. Cela a bien étouffé la concurrence dans un domaine relativement large du débouché C.A.T.V.

Il est clair aux opérateurs indépendants que la Compagnie Bell Telephone désire accaparer les affaires de C.A.T.V. en possédant autant que possible de l'outillage physique et en s'engageant dans toutes les phases des affaires. Elle prétend qu'elle n'a pas l'intention de devenir un opérateur, mais plutôt le fournisseur de facilités. L'opérateur ne devrait-il pas lui-même posséder son outillage s'il le désire? La Compagnie Bell Telephone a lutté pour posséder chaque pied possible du câble C.A.T.V. Si elle n'avait aucun intérêt de devenir éventuellement un opérateur, la propriété de tout cela ne serait pas tant importante pour elle. Si elle est sérieuse, elle ne devrait pas s'opposer au louage de l'espace de poteaux aux opérateurs qui désirent posséder leurs systèmes C.A.T.V.

Les législateurs ont condamné tous ceux qui conspirent, coalisent, consentent ou arrangent avec une autre personne pour restreindre ou avarier le commerce en relation avec n'importe quel article. Nous soumettons respectueusement que le comité représentant les législateurs devrait prendre une attitude similaire à l'égard d'une situation qui restreint la concurrence dans le domaine de T.V. à câble. La Compagnie Bell Telephone en ne rendant pas ses poteaux disponibles sur une base de louage est exactement dans cette position. Tout de même, son inventaire de poteaux stratégiques était fondé au moyen d'une autorité spéciale convenue par le Parlement.

Regardons par exemple le débouché à Toronto. La Compagnie Bell Telephone se trouve dans une position dominante pour décider qui peut agir et qui ne peut pas agir dans certains districts. Il en résulte que la Compagnie Bell Telephone peut établir un plan de Toronto et placer dans chaque district un distributeur de T.V. de son choix. Certes telle n'était pas l'intention du Parlement en accordant à la Compagnie Bell Telephone des pouvoirs spéciaux pour la mettre dans cette position.

Une pratique s'est développée aux États-Unis et dans les parties du Canada n'étant pas dominées par la Compagnie Bell Telephone que le distributeur de programmes

T.V. peut louer de l'espace de poteaux de la compagnie de téléphone. La Construction Noram Cable Limitée pense que la Compagnie Bell Telephone doit être contrainte de donner à louage de l'espace de poteaux au distributeur qui propose d'agir dans un certain district. Il semble que ceci serait un bon échange pour son droit statutaire de monter des poteaux et en vertu de sa position monopolisée dans l'industrie du téléphone.

Par conséquent, nous soumettons respectueusement que le projet de loi proposé soit amendé afin de pourvoir l'accès aux poteaux de téléphone dans le but de câble coaxial sur une base équitable.

Le vice-président: Messieurs, après avoir écouté la lecture du mémoire, je suis sûr que vous avez des questions à poser.

Monsieur Rock, si vous voulez bien commencer.

M. Rock: Messieurs, vous dites à la page 2 du mémoire:

> ... la Compagnie Bell Telephone a procédé arbitrairement sans avoir obtenu un tel droit d'usage.

Vous savez que les municipalités doivent autoriser la pose de poteaux?

M. Milligan: Nous voulons dire par là que la Compagnie de Téléphone Bell possède un droit de passage et une servitude pour pouvoir faire ses installations de téléphone, privilèges que lui donne la Loi sur le téléphone.

• 1035

M. Rock: Oui, mais chaque fois qu'elle veut ériger un poteau quelque part dans une municipalité, elle doit quand même en obtenir la permission de ladite municipalité.

M. Milligan: Oui, c'est vrai.

M. Rock: Elle en a le pouvoir, mais elle doit quand même obtenir l'autorisation chaque fois qu'elle veut mettre un poteau, et elle doit présenter à ladite municipalité un graphique ou un plan de ce qu'elle compte faire.

M. Milligan: C'est vrai, mais pas si les employés de Bell s'y rendent à une autre occasion et fixent des câbles coaxiaux sur les poteaux.

M. Rock: Non, évidemment. Et vous savez également que les exploitants de la CATV demandent la permission à la municipalité en cause avant de desservir un certain secteur de ladite municipalité.

M. Milligan: Oui, mais les lignes ne leur appartiennent pas.

M. Rock: Non, mais ils doivent quand même en demander la permission à la municipalité.

M. Milligan: Dans la plupart des cas où ils font leur exploitation de concert avec la compagnie Bell, la façon régulière de procéder, c'est de notifier la municipalité de leur arrivée.

M. Rock: En êtes-vous certains? J'ai été conseiller municipal durant 13 ans, et je n'ai jamais cru que cela marchait ainsi. On a toujours procédé à l'inverse. C'est le conseil municipal qui décide qui va installer les câbles, quel groupe va exploiter la CATV, et si la concurrence se fait entre un résident de la municipalité et quelqu'un de l'extérieur, c'est en général le résident de la municipalité qui obtient le contrat.

M. Milligan: C'est ainsi que cela devrait se passer, mais je connais deux ou trois cas où ce n'est pas ainsi que les choses se sont faites.

A North-Bay et à Midland, par exemple, je suis sûr que ce ne fut pas le cas.

M. Rock: Mais vous ne faites que l'affirmer: vous ne prouvez rien.

M. Milligan: Je suis bien certain de pouvoir le prouver.

M. Rock: J'aimerais que vous vous reportiez aux pages 3 et 8. Vous dites qu'on peut comprendre pourquoi l'industrie du téléphone devrait être un monopole, et vous ajoutez:

> Quand même, ce principe ne s'applique pas à l'industrie C.A.T.V., que l'on peut comparer à l'industrie électrique aux États-Unis où la concurrence est permise et les prix sont fortement plus bas.

Cela surprend quelque peu. Où exactement pourrions-nous trouver, dans la même région, ou même dans la même rue, deux réseaux concurrents de distribution d'électricité, ou même de C.A.T.V.?

M. Milligan: Je pourrais citer le cas de Chapleau, village relativement petit du nord de l'Ontario, ou un exploitant donnait le service et exigeait des taux que certains résidents jugeaient exorbitants. Un autre groupe s'est formé et a installé un autre circuit pour concurrencer le premier qui était déjà en place, et offrait un meilleur service et des taux plus avantageux.

Nous croyons que, même s'il s'agit là de l'exception, et non de la règle, il faudrait sauvegarder certains droits, et que l'industrie de la C.A.T.V. devrait se soumettre à la loi du marché. Autrement dit, laissez le champ libre à la concurrence, pour que celui qui offre le meilleur produit au meilleur prix l'emporte.

M. Rock: En d'autres termes, si trois ou quatre personnes veulent implanter un réseau C.A.T.V. dans la même région, vous dites qu'ils devraient pouvoir le faire?

M. Milligan: Dans le cadre des règles normales de bonnes affaires. Si quelqu'un abuse de ses droits, ou si un exploitant exige des tarifs prohibitifs ou donne un service médiocre, on doit alors donner à quelqu'un d'autre le droit de lui faire concurrence. De façon générale, cela n'arrivera pas, parce que tout homme d'affaires reconnaît que ce serait folie que de vouloir lutter contre quelqu'un qui rend déjà un bon service à des prix raisonnables.

M. Rock: Je dirais comme vous, si vous vouliez que C.A.T.V. soit contrôlée par la Commission des transports, mais ce n'est pas le cas. Vous dites que s'il y a abus, et seulement s'il y a abus, un autre exploitant C.A.T.V devrait pouvoir se servir des mêmes poteaux. Vous dites qu'il devrait y avoir concurrence. Mais où serait la concurrence dans ce cas?

M. Milligan: Je dis que les hommes d'affaires eux-mêmes décideraient quand il serait recommandable d'entrer en lice. C'est-à-dire que si quelqu'un exploite un commerce dans une certaine région et y réalise des bénéfices énormes, ou se tire très bien d'affaire, quelqu'un d'autre peut se dire: "Eh bien, cela semble être une très bonne affaire. J'aimerais lui faire concurrence." C'est là le principe fondamental de notre société basée sur la libre entreprise, et on devrait l'encourager chaque fois que c'est possible.

M. Rock: Je ne suis pas du tout votre raisonnement. Tantôt, vous dites «oui», et tantôt, vous dites «non». Si vous croyez que C.A.T.V. devrait se fonder sur les principes de la libre entreprise, qui permettent à tout un chacun de concurrencer d'autres dans le même secteur, pourquoi ne pas le dire, mais vous apportez des restrictions ici, d'autres là, et vous émaillez votre discours de «si». Je ne suis vraiment pas votre raisonnement.

• 1040

M. Milligan: Tout ce que je dis, c'est que c'est une industrie. Par exemple, si vous la comparez à l'industrie du journal; si deux ou trois journaux désirent desservir une région, le journal qui donnera le meilleur service et demandera un juste prix, etc., s'attirera la clientèle. Peut-être n'est-ce pas . . .

M. Rock: Non, je ne crois pas que ce soit un bon exemple. Certaines personnes achètent parfois trois journaux, mais ils ne s'abonneront pas à trois réseaux de télévision à antenne collective. Ils ne se brancheront pas sur trois réseaux.

M. Milligan: C'est vrai.

M. Rock: Je présume que vous serez d'accord, que ce serait terrible d'avoir deux ou trois compagnies C.A.T.V. Il y aurait plus de fils que jamais qui traverseraient les poteaux.

M. Milligan: Oui, mais d'après moi, si l'on s'en remettait à l'exploitant moyen de décider quand il peut entrer en lice et faire concurrence, les bonnes méthodes du commerce régleraient automatiquement la situation, de sorte que le nombre de lignes sur les poteaux ne serait pas excessif.

M. Rock: Certaines municipalités veulent obliger les sociétés d'électricité, et elles n'ont pas la partie facile, ou la Compagnie de Téléphone Bell, à poser les fils sous terre. Qu'en est-il de la C.A.T.V.

M. Milligan: Elle ferait de même, comme elle l'a fait en plusieurs occasions.

M. Rock: Alors, si elle peut poser ses fils sous terre aujourd'hui, elle n'a pas besoin de poteaux et peut faire ses installations sous terre sans avoir à utiliser les poteaux de l'Hydro ou du téléphone.

M. Milligan: C'est vrai, mais le coût d'installations sous terre est souvent prohibitif si elles sont faites par un seul groupe. S'il n'y a pas d'autre choix, c'est évidemment un moyen d'y arriver.

M. Rock: Oui. M. Zimmerman a initié le Comité au principe de la voie électronique, canal à bande large dans chaque maison pour la transmission du téléphone, de la télévision commerciale aussi bien qu'éducative, des données, des signaux de transmission et des réseaux de vidéophone. Vous en faites mention dans votre déclaration du début à la page 1. On nous a dit que tous ces signaux pourront éventuellement être transportés sur le même canal. Pourquoi n'est-il alors pas raisonnable d'avoir un seul fournisseur pour ces canaux?

M. Milligan: Une distinction doit être faite et nous la croyons importante. Dans le cas où citoyen A veut communiquer avec citoyen B, lui transmettre des renseignements ou en recevoir de lui, que ce soit par téléphone ou par vidéophone ou par un autre moyen, la communication relève logiquement des compagnies de téléphone. Mais s'il agit d'un cas ou un service est vendu—si vous pouvez appeler un service d'images télévisées—je crois alors qu'il peut y avoir concurrence dans ce domaine; lorsque possible ou pratique il doit y avoir concurrence. Toutefois, dès

qu'un certain nombre de compagnies téléphoniques essayent de se faire concurrence et de relier les gens la concurrence n'est évidemment plus pratique.

M. Rock: Oui. Pour en revenir au câble coaxial, pourrait-il être installé sous terre aussi bien que sur des poteaux?

M. Milligan: Oh oui.

M. Rock: Il y en a un recouvert d'aluminium, avec une enveloppe plastique par-dessus l'aluminium.

M. Milligan: C'est exact...

M. Rock: Est-ce le câble qui peut se poser sous terre...

M. Milligan: C'est exact.

M. Rock: ...ou est-il nécessaire de l'envelopper d'un plastique spécial?

M. Milligan: Normalement c'est le même câble excepté qu'il possède plus de matières de protection s'il doit être enterré...

M. Rock: Oui.

M. Milligan: ...afin d'empêcher que les éléments corrosifs du sol ne s'attaquent à l'aluminium, mais c'est fondamentalement le même câble d'aluminium.

• 1045

M. Rock: Oui. Par conséquent, c'est chose facile pour n'importe quel exploitant C.A.T.V. d'effectivement ne pas tenir compte de l'hydro ou de Bell et tout simplement d'obtenir l'autorisation de la municipalité, lui offrant un réseau souterrain qu'elle sera heureuse, je crois bien, d'accepter.

M. Milligan: Dans un village ou une ville où les poteaux sont déjà installés, il en coûterait beaucoup moins et cela créerait beaucoup moins de problèmes de faire l'installation sur les poteaux plutôt que sous terre.

M. Rock: Même si l'on tient compte des sommes que les gens de C.A.T.V. devraient payer à Bell ou à l'hydro pour l'usage de leur réseau?

M. Milligan: Oh oui, car habituellement si l'on fait une installation souterraine dans une région urbaine, on doit creuser sur des terrains paysagés et surgissent alors toutes sortes de problèmes auxquels on n'a pas à faire face si le câble est accroché au réseau aérien existant. Toutefois, cela peut certainement être fait, et cela se fait actuellement.

M. Rock: Oui. Il est dit à la page 8 du mémoire que Bell est incapable «de satisfaire aux exigences du public et des exploitants, publics et privés, du télécâble œuvrant dans une société compétitive». Exploitez-vous un réseau C.A.T.V.?

M. Milligan: Nous en avons un petit, oui.

M. Rock: Vous êtes propriétaire d'un réseau?

M. Milligan: Oui, mais nous sommes primordialement des entrepreneurs qui installent des réseaux pour d'autres exploitants.

M. Rock: Oui. Je ne peux comprendre le fait que vous ne vous plaigniez pas ici en tant qu'exploitant C.A.T.V. mais uniquement en tant qu'installateur de câble?

M. Milligan: C'est exact.

M. Rock: Car je n'ai pas vu de mémoires de gens de C.A.T.V., ils ne se plaignent pas. Je sais que tout ce qui les inquiète est d'être contrôlés par la nouvelle Commission canadienne des transports.

M. Milligan: C'est vrai. Je tiens à préciser que nous ne parlons pas ici au nom des exploitants; nous parlons pour nous-mêmes, à titre d'entrepreneurs. Nous sommes d'avis que bien qu'il y ait un nombre suffisant d'exploitants dans l'industrie qui aimeraient être propriétaires de leur propre station, ils en sont empêchés dans certaines régions et nous croyons qu'ils devraient avoir ce droit.

M. Rock: Il existe un nombre assez considérable d'exploitants C.A.T.V. en Ontario et au Québec, environ 200; certaines exploitations sont assez importantes et sont la propriété de grosses corporations comme *Famous Players* à Toronto. Je suis étonné que vous soyez le seul à porter plainte contre Bell alors qu'il y a environ 200 exploitants dans ces deux provinces et qu'ils ne sont pas venus ici se plaindre.

M. Milligan: Ils ne sont pas dans la même situation que nous. Je dois de nouveau vous signaler que nous ne nous plaignons pas à titre d'exploitant mais à titre d'entrepreneurs. Nous croyons que lorsqu'il s'agit de fournir l'installation et le service d'un réseau C.A.T.V. nous faisons concurrence à la Compagnie de Téléphone Bell. Nous croyons aussi que cette concurrence est injuste par suite du fait que Bell utilise l'avantage qui découle du droit de passage pour ses services téléphoniques afin de contrôler de fait certaines régions à des fins autres que le téléphone.

M. Rock: Oui, mais il y a environ 200 compagnies différentes, d'un peu partout, qui ne

se plaignent pas. Elles utilisent les services de Bell et de l'hydro et elles ne s'en plaignent pas, alors que vous vous vous plaignez parce que vous n'obtenez pas de contrat ou quelque chose du genre.

M. Milligan: Nous nous plaignons parce qu'elles utilisent les services de Bell et non pas les nôtres. Nous croyons que nous pouvons leur offrir quelque chose. Nous croyons qu'il y a là un marché qui peut être exploité si on nous permet de faire une concurrence juste et équitable.

M. Rock: Votre compagnie a-t-elle jamais demandé, par écrit, à Bell un contrat pour l'installation ou pour installer un câble? Avez-vous jamais présenté par écrit à la Compagnie de Téléphone Bell du Canada des tarifs à cet égard?

M. Milligan: Oui, nous l'avons fait.

M. Rock: Avez-vous une copie de cette lettre? A quelle date a-t-elle été écrite?

M. Milligan: Oui, je l'ai ici.

M. Rock: Voulez-vous la lire?

M. Milligan: Oui.

• 1050

Cette lettre est en date du 1er juin 1967 et elle est adressée à M. Peter White, agent de construction, Compagnie de Téléphone Bell du Canada, 1re avenue, Ottawa (Ontario). Elle se lit comme suit:

> Monsieur,
>
> J'aimerais attirer votre attention sur les services offerts par *Noram Cable Construction Limited*, dans le cas où la Compagnie de Téléphone Bell envisagerait de retenir les services d'un sous-traitant dans le domaine de la télévision à antenne collective.
>
> Nous sommes pleinement équipés pour effectuer toute phase du travail touchant ledit système de télévision, ayant récemment terminé deux installations «turn key», comprenant antenne parabolique et dessin «head end», pour deux compagnies téléphoniques privées.
>
> Notre personnel travaille dans le domaine de la télévision à antenne collective depuis ses débuts et je crois que nous pourrions être d'un apport précieux à votre compagnie si, à un moment donné, elle requiert les services d'un sous-traitant où que ce soit.

Cette lettre a été signée par D.A. Page, notre ingénieur en chef. Nous n'avons reçu aucune réponse par écrit à cette lettre. Une autre lettre envoyée le 7 juin 1967, à la même adresse, se lit comme suit:

> Monsieur,
>
> Comme suite à votre conversation téléphonique du 5 juin 1967... nous vous transmettons pour étude les renseignements suivants.
>
> *Noram* fournira les équipes de travail, les véhicules et l'équipement pour l'installation de câbles aériens et d'équipement de télévision à antenne collective au tarif suivant...

Et le tarif est indiqué. Aimeriez-vous le connaître?

M. Rock: Non, pas le tarif.

M. Milligan: Et les différentes façons de procéder y sont aussi indiquées. La lettre continue ensuite:

> Le personnel de *Noram* travaille dans le domaine de la télévision à antenne collective depuis plusieurs années. L'expérience que nous avons acquise comme employés de *Metronics Corporation*, Guelph (Ontario), porte sur les réseaux téléphoniques ainsi que sur les réseaux P.U.C. sur poteaux. *Noram* s'est acquis une bonne réputation auprès de *Telephone Companies* en Colombie-Britannique, ainsi qu'auprès d'*Independent Telephone Companies* en Ontario et dans les Maritimes. Nous sommes confiants de pouvoir, à titre de spécialistes en télévision à antenne collective, vous fournir un service d'installation de câble efficace et satisfaisant.
>
> Nous espérons que cet exposé de nos services et de nos tarifs vous aidera à connaître *Noram* et que nous pourrons vous être utiles dans l'avenir.
>
> Nous vous remercions de l'intérêt porté à notre compagnie et vous prions d'agréer, Monsieur, nos salutations empressées.
>
> *Noram Cable Construction Limited*

Nous n'avons de nouveau reçu aucune réponse.

M. Rock: Vous n'avez reçu aucune réponse. Je vois. Ma dernière question est la suivante: comme vous n'êtes pas vous-mêmes une compagnie C.A.T.V., mais un groupe versé dans l'installation, c'est-à-dire comme installateur des câbles, comment pouvez-vous demander l'autorisation d'installer les câbles sur les poteaux de Bell ou de l'hydro simplement à titre d'entrepreneur qui doit installer ces câbles? Je ne peux comprendre votre raisonnement à ce sujet. Ce sont habituellement les gens qui doivent diriger le réseau même qui demandent à quelqu'un de faire le travail pour eux et c'est cette compagnie et non pas les installateurs qui concluent l'entente. C'est

la compagnie elle-même et je ne sais pas où vous, à titre d'intermédiaire, entrez dans l'affaire, à moins que vous ne pensiez que si vous obtenez cette autorisation vous pourrez diriger les autres compagnies et dire: «Écoutez, nous possédons une franchise; maintenant vous devez nous utiliser».

M. Milligan: Bien, non. C'est une bonne question.

M. Rock: Il existe deux façons.

M. Milligan: C'est un bon point. Mais, de fait, la plupart des gens qui sont entrés en pourparlers avec nous en vue de l'installation d'un réseau de télévision à antenne collective ne connaissaient rien à l'affaire. Ils nous ont dit, «Écoutez, nous n'y connaissons rien; négociez pour nous». Nous faisions alors des démarches auprès des conseils municipaux et des commissions des services publics et ainsi de suite. Nous avons jusqu'à présent effectué les négociations sur ce pied dans un certain nombre de cas et nous avons installé un certain nombre de réseaux sur le système de service public, là où c'était possible. Nous n'avons éprouvé aucune difficulté à négocier des contrats globaux avec les commissions de services publics ou les Télégraphes NC ou PC ou tout autre propriétaire de poteaux. Toutefois, nous n'avons pas encore réussi avec Bell, et nous croyons que cette situation ne devrait pas être.

M. Rock: Ainsi, vous êtes plus ou moins un entrepeneur-installateur et par la même occasion un expert-conseil. En d'autres termes, vous mettez parfois au point tout le réseau d'une compagnie?

M. Milligan: C'est notre client qui . . .

M. Rock: Ou prenez-vous simplement leur plan pour l'installer et d'autres experts-conseils établissent-ils le plan des réseaux pour les compagnies C.A.T.V.?

M. Milligan: Non, nous le ferions. C'est là notre rôle, l'élaboration et la mise au point des réseaux.

M. Rock: Vous faites aussi cela? En d'autres termes, si l'un de nous désirait devenir un exploitant C.A.T.V., il irait vous voir; vous pourriez élaborer, construire et installer tout.

M. Milligan: Et lui remettre le tout une fois fini; c'est exact.

• 1055

M. Rock: Merci.

Le vice-président: Monsieur Byrne.

M. Byrne: Monsieur Milligan, qu'entendez-vous par un spectre spatial? Qu'est-ce que cela veut dire?

M. Milligan: Par cette expression, j'entendais de l'espace dans le spectre des fréquences radiophoniques. En d'autres termes, un câble coaxial peut être utilisé, par exemple, à des fréquences variant de 10 à 300 mégacycles. Une petite partie de ce spectre pourrait être utilisée pour la télévision; ainsi, les autres fréquences pourraient servir à d'autres fins. Cela répond-il à votre question?

M. Byrne: Oui. J'essaie de trouver où au juste, dans votre mémoire, vous l'avez mentionné. Lorsque nous y sommes passés, j'ai songé à vous poser cette question.

M. Milligan: C'est à la page un.

M. Byrne: De toute façon, le spectre de fréquences peut être utilisé pour attirer de nouveaux abonnés.

> . . . la seule limite étant l'imagination de l'homme . . .

Il y a le spectre des fréquences, mais il y a également le spectre spatial; je suppose qu'il existe un rapport quelconque entre cet espace et la place disponible sur les poteaux?

M. Milligan: Non.

M. Byrne: Il n'y a aucun rapport avec le montage des câbles sur les poteaux dans les villes?

M. Milligan: Non.

M. Byrne: A quel article de la loi songez-vous? Vous vous référez simplement au bill C-104, et vous dites qu'il accorde une autorité considérable, sans prévoir quoi que ce soit pour la concurrence. A votre avis, quel article du bill faudra-t-il modifier pour forcer la Compagnie de téléphone Bell à négocier avec les compagnies qui demandent à se servir de ses poteaux?

M. Milligan: Je crois qu'il faudrait ajouter un nouvel article, parce qu'à ma connaissance, il n'y a rien dans la loi à ce sujet.

M. Byrne: Les compagnies d'énergie distribuent de l'énergie. Jouissent-elles normalement des mêmes privilèges que la Compagnie Bell?

M. Milligan: Oui.

M. Byrne: La Compagnie Bell ne possède donc pas le seul véhicule que vous pourriez utiliser?

M. Milligan: C'est juste. La raison pour laquelle nous pouvons même exister est le fait qu'il y a des villes où nous pouvons poser nos fils d'une manière satisfaisante sans faire appel à la Compagnie Bell. Toutefois, nous ne pouvons pas offrir notre service dans de grands secteurs, parce que la Compagnie Bell a la haute main sur les poteaux.

M. Byrne: Avez-vous déjà eu des difficultés avec les compagnies d'énergie à l'égard d'une demande?

M. Milligan: Non.

M. Byrne: Pourquoi la Compagnie Bell se mêlerait-elle de préciser la marque du matériel? Est-ce parce qu'elle possède une filiale qui fabrique des câbles?

M. Milligan: En réalité, nous sommes d'avis qu'elle tentera de favoriser les produits de Northern.

M. Byrne: A l'exclusion de . . .

M. Milligan: Nous ne croyons pas que cela doit être à l'exclusion de qui que ce soit, mais que cela devrait se faire d'une manière équitable. Nous avançons qu'il n'en a pas toujours été ainsi.

M. Byrne: Les poteaux sont loués annuellement à tant le poteau; est-ce là la pratique habituelle?

M. Milligan: Oui.

M. Byrne: Comment peut-on déterminer qui devrait être le transporteur, si *Northern Electric* offrait $4 du poteau et *Noram*, $3.75? Demande-t-on des offres à cet égard? Qui, en définitive, décide qui sera le transporteur? Qui prend cette décision, si ce n'est pas la Compagnie Bell qui le fait d'une manière arbitraire?

• 1100

M. Milligan: Normalement, si un exploitant désire exercer son activité dans une ville donnée, et s'il décide d'utiliser des poteaux autres que ceux de la Compagnie Bell, il se met en rapport avec l'administration municipale et demande l'adoption d'un règlement qui lui donnera le droit de poser ses câbles dans la ville. Il entre ensuite en négociation avec la Commission des services d'utilité publique, en vue de conclure une entente d'utilisation conjointe, et commence enfin à poser ses fils. Le taux qu'il paie à la Commission pour l'espace qu'il utilise est celui qui est normalement en vigueur. En d'autres termes, la Compagnie Bell, la compagnie de télégraphe ou quiconque désire louer de l'espace le loue de la Commission des services d'utilité publique à raison d'un certain taux plus ou moins normal, qui prévaut dans une région donnée. A ma connaissance, on a jamais fait d'appel d'offres à cet égard.

M. Byrne: La Compagnie de téléphone Bell du Canada se décrit comme étant un transporteur public. Comment, alors, cela pourrait-il s'appliquer aux poteaux, à moins qu'il n'y ait un raccord précis entre ces poteaux? Votre câble coaxial ne serait pas un transporteur public.

M. Milligan: Vous voulez dire le câble coaxial ne pourrait pas transporter les produits d'autre que le Compagnie Bell?

M. Byrne: Il ne pourrait servir qu'à une seule compagnie de télévision. Le câble coaxial ne pourrait pas transporter les produits de deux compagnies.

M. Milligan: Je dirais que oui. C'est justement ce que la Compagnie de téléphone Bell désire voir arriver dans l'industrie de la télévision par câble. Elle ne nous permet d'utiliser qu'une seule partie du spectre pour la distribution des signaux de télévision, et se réserve le reste du spectre. Ainsi, il se pourrait que le même cable serve à deux compagnies différentes.

M. Byrne: Il se peut donc que deux ou plus des 200 exploitants qu'a mentionnés M. Rock distribuent un service de télévision à antenne collective en n'utilisant qu'un câble coaxial?

M. Milligan: Je ne sais pas s'il serait pratique de distribuer plus d'un service de télévision à antenne collective avec un seul câble, mais il serait certainement possible de passer un service de télévision à antenne collective, un service semblable ou de la télévision éducative et divers autres services spéciaux, mais je ne crois pas qu'il serait pratique d'utiliser un seul câble pour livrer deux services de télévision à antenne collective.

M. Byrne: Pouvez-vous me donner un exemple concret d'une situation où la Compagnie de téléphone Bell aurait pris des mesures pour empêcher d'autres exploitants de s'établir, c'est-à-dire d'autres . . .

M. Milligan: D'autres usages des câbles?

M. Byrne: Vous avez dit, par exemple, que deux ou trois sociétés ont été achetées par la Compagnie Bell, parce que cette dernière était d'avis que la municipalité favoriserait ces sociétés concurrentielles. Pouvez-vous documenter cet exemple?

M. Milligan: Oui. C'est arrivé à Sarnia.

M. Byrne: J'allais vous demander s'il s'agissait de Sarnia.

M. Milligan: A notre connaissance, la situation était celle-ci. *Southern Tele Services Limited*, qui était fondamentalement une compagnie de téléphone indépendante exploitant à Corunna, dans la banlieue de Sarnia, nous a fait installer un réseau de distribution de services de télévision à antenne collective à partir de son installation, pour desservir Corunna, puis a désiré étendre ce service de manière à couvrir Sarnia. Elle s'est mise en rapport avec la Commission des services d'utilité publique de Sarnia et a négocié un contrat complet. Elle négociait alors avec la Commission scolaire et le Conseil municipal,

en vue de faire un règlement municipal leur permettant de poser ces fils à Sarnia, et les négociations ont exigé quelques mois. Le Conseil municipal et la Commission scolaire se sont réunis le jeudi 3 août, parce que la Commission scolaire était intéressée aux services éducatifs gratuits que *Southern Tele-Services* promettait de fournir. Il semblait bien, lors de cette réunion, que la municipalité serait en faveur de l'installation de ces réseaux étrangers à la Compagnie Bell et, suivant les meilleurs renseignements que nous puissions obtenir, des représentants haut placés de la Compagnie de téléphone Bell sont arrivés à Sarnia par avion au cours de la fin de semaine et, à ma connaissance, ont offert $29 l'action pour des actions qui, très peu de temps auparavant, s'étaient vendues $10. Cet achat d'actions de *Southern Tele Services* était justifié, naturellement, vu qu'il s'agissait d'une compagnie de téléphone. Après s'être assuré une part majoritaire des actions de cette compagnie, ce que les représentants de la Compagnie Bell avaient dû faire en fin de semaine, vu que la dernière réunion du Conseil était prévue pour le lundi ...

M. Byrne: Le dimanche?

M. Milligan: Je crois que les négociations ont eu lieu au cours de la fin de semaine. Lorsque le Conseil s'est réuni, le lundi, la concurrence était effectivement éliminée.

M. Byrne: Vous mentionnez l'industrie d'électricité des États-Unis à la page huit, et vous dites:

> La concurrence est permise et les prix sont fortement plus bas que, par exemple, en Ontario.

Pourquoi jugez-vous nécessaire de présenter cette comparaison? Vous mentionnez que l'énergie hydro-électrique se vend moins cher aux Etats-Unis qu'en Ontario?

M. Milligan: Dans certains cas, selon les renseignements que nous avons reçus, c'est juste.

M. Byrne: Je ne connais pas la situation dans cette partie des États-Unis, mais il est bon de signaler que dans l'ouest des États-Uni, l'énergie hydro-électrique est fortement subventionnée par l'État. Cette énergie est-elle fournie par la *Tennessee Valley Authority* ou par quelque autre organisme semblable?

M. Milligan: Je ne suis pas réellement un expert à cet égard. Il s'agissait ...

M. Byrne: Je ne crois pas que les producteurs d'énergie hydro-électrique des États-Unis puissent être utilisés en guise de comparaison pour ce qui est de la concurrence.

Le président: M. Deachman.

M. Deachman: Monsieur le président, pendant que M. Byrne interrogeait le témoin, M. Reid et moi-même avons parcouru l'article 3 de la loi constituant la Compagnie de téléphone Bell du Canada. Voici, en partie, ce qu'on y lit:

> Ladite compagnie peut construire, ériger et entretenir sa ou ses lignes téléphoniques le long, par-dessus ou au-dessous de toute route, rue, pont, etc. public...

Et le texte se poursuit avec une description de la manière dont le gouvernement du Canada a appuyé la Compagnie de téléphone Bell aux fins de l'acquisition d'une série de servitudes qui permettent à cette dernière de fonctionner comme elle l'a fait. Si je vous comprends bien, monsieur, vous êtes venu nous demander de changer cela?

• 1110

M. Milligan: Pas en ce qui concerne le service téléphonique.

M. Byrne: Mais de changer la nature du droit et, si je ne m'abuse, ce devait être un droit exclusif. Néanmoins, je crois que si, au moment de la rédaction de la loi, le gouvernement avait désiré accorder une servitude générale applicable à quiconque aurait à poser des fils pour une raison quelconque, cette disposition aurait été incorporée à la loi au moment de sa rédaction. Toutefois, on ne l'a pas fait. Je ne suis pas avocat; peut-être qu'une autre personne ici présente connaît mieux les implications juridiques de cette situation, mais il me semble bien qu'au moment de la rédaction de la loi, on a prévu un droit exclusif. Pour revenir à la question, ne demandez-vous pas au gouvernement de changer la nature des contrats de ce genre?

M. Milligan: Non. Nous croyons que le contrat devrait être exclusif pour ce qui est de l'industrie du téléphone. Nous ne nous y opposons pas dans ce cas, et je crois que l'intention du Parlement, lorsqu'il a adopté cette loi, était de faciliter l'établissement d'un service téléphonique efficace. Maintenant, nous parlons d'une autre industrie.

M. Deachman: Votre conception de l'utilisation de ces poteaux est que lorsqu'une industrie différente désire s'en servir, elle devrait en avoir le droit. Est-ce là le point que vous avancez?

M. Milligan: Fondamentalement, oui.

M. Deachman: Fondamentalement, votre point est le suivant: ces poteaux n'ont pas été installés uniquement pour le service téléphonique mais le gouvernement prévoyait et la compagnie admettait que ces poteaux, éventuellement, pourraient servir à toute autre fin pourvu qu'il ne s'agisse pas d'un service téléphonique.

M. Milligan: Oui, pourvu que cela ne nuise aucunement au service téléphonique qui fournit la compagnie.

M. Deachman: Vous ne pourriez pas en faire des clôtures à neige. Je n'ai pas été conseiller municipal pendant 13 ans comme M. Rock, mais pendant toute ma vie, j'ai cloué des placards d'élection sur les poteaux de téléphone et j'ai toujours constaté que la compagnie les considérait comme une propriété tout à fait sacrée.

M. Pascoe: N'est-ce pas illégal?

M. Deachman: J'imagine que cela ne se fait pas dans votre circonscription.

M. Duncan: Me permet-on de dire un mot au sujet de l'article 11? Je ne sais pas s'il s'agit d'un droit exclusif ou non, mais cet article donne à la Compagnie Bell le droit très précieux d'entrer dans une municipalité et, sans avoir besoin d'obtenir un règlement de servitude, d'ériger des lignes téléphoniques. Nous soutenons que si quelqu'un d'autre arrive et désire s'en servir à des fins autres que le service téléphonique, cet autre intéressé devrait transiger avec la municipalité et obtenir d'elle une servitude. Nous ne tenons pas absolument à ce que cet article de la loi soit modifié. Nous acceptons que l'intéressé soit obligé de transiger avec la municipalité et quiconque pose un câble coaxial devrait être capable de se servir des poteaux de téléphone.

M. Deachman: Qu'est-il arrivé dans le cas du Pacifique-Canadien, du Canadien-National, de la Commission d'énergie hydro-électrique et des autres compagnies de téléphone dans les autres provinces? Quelle était leur attitude quant à l'usage de leurs poteaux?

M. Milligan: En général, les compagnies de téléphone ailleurs au Canada et aux États-Unis louent de l'espace sur les poteaux.

M. Deachman: Elles louent de l'espace sur les poteaux?

M. Milligan: Oui.

M. Deachman: Vous croyez que c'est ce qui se passe généralement?

M. Milligan: Je dirais que c'est ce qui se passe dans un segment suffisamment grand de l'industrie pour prouver que cela peut se faire d'une manière pratique.

M. Deachman: Le Pacifique-Canadien et le Canadien-National possèdent des poteaux à la campagne et dans la ville; quelle est leur attitude?

M. Milligan: Ces sociétés louent de l'espace sur les poteaux.

M. Deachman: Elles louent de l'espace pour la télévision par câble?

M. Milligan: Oui.

M. Deachman: Quelle est votre situation vis-à-vis des poteaux d'électricité? Pouvez-vous vous en servir?

M. Milligan: Oui. Nous nous servons de ceux de l'Hydro-Ontario.

M. Deachman: Dans la province d'Ontario, de quelle compagnie ou organisme obtenez-vous le droit de poser vos câbles de télévision sur les poteaux? Pouvez-vous nommer celles avec qui vous avez transigé?

• 1115

M. Milligan: Voulez-vous dire des municipalités particulières?

M. Deachman: Oui. Pouvez-vous nommer des compagnies qui possèdent des poteaux et dont vous avez obtenu des servitudes?

M. Milligan: Je pourrais nommer les diverses Commissions des services d'utilité dans des villes où on le permet. Est-ce là ce que vous désirez?

M. Deachman: Oui. On le permet? Qui possède ces poteaux?

M. Milligan: Les poteaux appartiennent aux Commissions des services d'utilité publique des diverses collectivités; par exemple, Owen Sound, Guelph, Collingwood, Huntsville, Peterborough, Tillsonburg. En voici quelques-unes dont je me souviens au pied levé.

M. Deachman: Parlons des télécommunications du CN et du CP. Avez-vous posé du câble de télévision sur leurs poteaux?

M. Milligan: Oui.

M. Deachman: Où, dans la province d'Ontario, avez-vous fait cela?

M. Milligan: A Barrie, Ontario, il y a une ligne de câble coaxial attachée aux poteaux télégraphiques du National-Canadien. A Guelph, il y a une ligne attachée aux poteaux télégraphiques du Pacifique-Canadien.

M. Deachman: Elles ne sont pas exploitées par eux, mais par une compagnie de télévision par câble grâce à une servitude?

M. Milligan: C'est bien cela.

M. Deachman: Jouissez-vous d'une telle servitude sur les poteaux de la Compagnie de téléphone Bell?

M. Milligan: Pas que je sache.

M. Deachman: A votre connaissance, existe-t-il des servitudes de quelque genre que ce soit sur les poteaux de la Compagnie Bell mais à d'autres fins?

M. Milligan: Oui, pour l'Hydro, évidemment.

M. Deachman: L'Hydro?

M. Milligan: Oui. Dans la plupart des municipalités, la Compagnie Bell loue de l'espace aux services d'utilité publique en retour d'espace équivalent sur les poteaux d'utilité publique.

M. Deachman: Mais vous ne connaissez pas, quelque part, un câble de télévision qui se trouve branché sur un poteau de la Compagnie de téléphone Bell?

M. Milligan: Aucun que je sache. Peut-être y en a-t-il, mais c'est certainement hors de notre connaissance.

M. Deachman: Puis-je revenir à cette autre question? Vous êtes au courant qu'on installe des câbles de télévision sur des poteaux télégraphiques ou des poteaux de communication, précisément, dans ces autres cas?

M. Milligan: Oui. C'est eact.

M. Deachman: Je vous remercie.

M. Bell (Saint-Jean-Albert): Dans le même domaine de discussion, j'aimerais vous demander si vous pourriez nous donner un bref exposé sur votre industrie et nous parler des autres concurrents?

M. Milligan: Parlez-vous de notre industrie en particulier, de l'industrie adjudicataire?

M. Bell (Saint-Jean-Albert): Oui.

M. Milligan: Il existe deux ou trois autres organisations semblables. Il y en a une dans la Colombie-Britannique. Nous sommes les seuls entrepreneurs CATV en Ontario activement engagés dans ce genre d'entreprise. Le champ d'action, en l'occurrence, est relativement restreint car nous ne pouvons prendre de l'expansion dans les grandes régions à cause du monopole qu'exerce la Compagnie Bell sur les poteaux. Cela répond-il à votre question?

M. Bell (Saint-Jean-Albert): Oui. Je me demandais simplement s'il existait d'autres compagnies semblables à la vôtre. Ai-je raison de croire que vous avez dit que, si la Compagnie Bell ne donne pas un service satisfaisant, vous demanderez probablement à la Commission des transports le privilège de louer des poteaux afin de commencer vos travaux? Cela ne créerait-il pas un monopole à votre avantage? Ce que je ne comprends pas, c'est qui pourrait vous faire concurrence?

M. Milligan: Je suis sûr que si ce domaine était ouvert, un bon nombre d'autres organisations semblables à la nôtre seraient créées.

M. Bell (Saint-Jean-Albert): La concurrence s'exercerait à l'égard de la concession; il y aurait des offres de prix venant de votre compagnie et d'autres compagnies, et le principal facteur en jeu serait probablement la location des poteaux.

M. Duncan: Si je comprends bien la loi actuelle, quiconque s'intéresse à une entreprise de câble coaxial doit obtenir une servitude municipale, et nous croyons que cela s'applique autant à la Compagnie du téléphone Bell qu'aux concurrents. Il est à présumer que la personne qui s'adresserait à la Commission des transports serait la même qui a réussi à obtenir une servitude de la municipalité.

• 1120

M. Bell (Saint-Jean-Albert): Je comprends. Autrement dit, le point que j'ai soulevé à l'égard du monopole est justifié, mais la décision finale dépendrait avant tout de la municipalité?

M. Duncan: Parce que c'est à elle qu'appartiennent les rues.

M. Bell (Saint-Jean-Albert): Savez-vous ce qu'on a fait aux États-Unis à ce sujet? Vous avez dit qu'il y a là-bas des compagnies qui se font concurrence et que les poteaux y sont utilisés dans une plus grande mesure. Peut-être pourriez-vous nous dire ce que vous savez de la situation aux États-Unis et jusqu'à quel point la FCC contrôle le CATV et ainsi de suite?

M. Milligan: Je dois avouer que je ne connais pas très bien la situation qui existe chez nos voisins, mais j'ai eu l'occasion, depuis quelques années, de parler à un certain nombre d'exploitants dans diverses parties des États-Unis. Ils m'ont décrit la façon dont ils font des affaires là-bas, et c'est assez différent de nos propres méthodes. Dans la plupart des cas, les exploitants à qui j'ai parlé ont pu négocier des accords raisonnables, portant sur la location des poteaux, avec les compagnies de téléphone dans différentes région où ils exercent leur activité. Je ne suis pas certain si celles-ci font partie du réseau Bell aux États-Unis. Je sais toutefois qu'il y a un grand nombre de systèmes qui sont installés sur des lignes téléphoniques aux États-Unis.

M. Bell (Saint-Jean-Albert): Oui; mais vous ne pouvez pas nous dire si, oui ou non, l'A.T. & T. a sa propre compagnie de construction ou si elle n'autorise pas des entreprises comme la vôtre à utiliser leurs poteaux?

M. Milligan: En ce qui concerne l'A.T. & T., je ne suis pas en mesure de répondre.

M. Bell (Saint-Jean-Albert): Pour revenir à ma première question, il ne s'agit pas de déterminer si, oui ou non, la Compagnie Bell fournit un service satisfaisant dans le champ d'action que vous préconisez. Vous demandez simplement le privilège d'exercer une concurrence là où vous croyez qu'elle devrait être permise et là où vous pensez pouvoir le faire d'une façon rentable?

M. Milligan: Au fond, oui.

M. Bell (Saint-Jean-Albert): Vous ne demandez à personne de déterminer si, oui ou non, la Compagnie Bell fournit un service satisfaisant. Vous croyez tout simplement que des particuliers, comme vous-même, devraient décider de choisir un endroit qui sembler assez propice pour vous y installer.

M. Milligan: Exactement; et où il nous serait possible d'établir une concurrence sur une base juste et raisonnable.

M. Bell (Saint-Jean-Albert): Je reviens alors à ma question: qui allez-vous concurrencer? Sans doute, comme vous dites, ce sera avec ces autres compagnies qui s'organiseront comme la vôtre?

M. Milligan: Nous ne pourrions vraiment rien reprocher à la Compagnie Bell si elle intervenait sur la même base que celle sur laquelle repose notre exploitation, mais ce contre quoi nous protestons, c'est que nous croyons que la Compagnie Bell exerce une concurrence injuste dans ces régions.

M. Bell (Saint-Jean-Albert): Oui. Vous-mêmes et ces autres compagnies demanderiez d'abord à cette municipalité un tel privilège ou concession, sans qu'il soit question de taux ou d'autres considérations du genre. Il s'agirait tout simplement d'un genre de décision arbitraire quant au choix du requérant qui obtiendrait cette concession.

M. Milligan: Normalement, ce serait sur la base du premier arrivé, premier servi. C'est ainsi qu'on a généralement procédé dans le passé.

M. Bell (Saint-Jean-Albert): Et une fois ce privilège obtenu, il s'ensuivrait des négociations portant sur les taux approuvés par la Commission des transports?

M. Milligan: Oui, c'est ce que je dirais.

M. Bell (Saint-Jean-Albert): Cela équivaudrait à une concession à peu près exclusive qui vous serait accordée. Autrement dit, une fois vos travaux commencés, vous ne vous attendriez pas à ce que d'autres compagnies ajoutent d'autres lignes sur les poteaux?

M. Milligan: Non. Normalement, aucun homme d'affaires ne songerait sérieusement à exercer une concurrence dans une région où un exploitant fournirait déjà un service satisfaisant. Le seul cas qui pourrait se présenter, c'est qu'un autre exploitant viendrait ajouter ses lignes à celles qui étaient déjà installées, parce que le premier exploitant ne fournissait pas un service acceptable à un taux raisonnable.

• 1125

M. Bell (Saint-Jean-Albert): Je vous remercie beaucoup.

Le président: Monsieur Reid.

M. Reid: La télévision par câble est donc fondamentalement une entreprise de monopole, n'est-ce pas? Ainsi, une telle situation existe dans une partie d'Ottawa. On obtient cette concession de la ville d'Ottawa, ce qui constitue assez bien en fait un monopole.

M. Milligan: Je dirais qu'à Ottawa il en est bien ainsi, mais le cas d'Ottawa, au meilleur de ma connaissance, est unique, car c'est le conseil de ville qui a décidé du choix des exploitants et de la région où ils exerceraient leur activité.

M. Reid: Comment ces concessions sont-elles normalement accordées, alors?

M. Milligan: Normalement, il ne s'agit pas de concession exclusive. Si je comprends bien, dans le cas d'une ville ou d'un conseil de ville qui veut consentir une servitude exclusive, il lui faut recourir à une loi du gouvernement provincial pour obtenir ce pouvoir.

Le président: Avez-vous terminé, monsieur Reid?

M. Reid: Non. Cela me surprend un peu, car, si j'ai bien compris, la ville de Winnipeg a établi certains secteurs et réparti, je crois, entre deux ou trois compagnies, des servitudes en exclusivité dans chacun d'eux.

M. Milligan: On a probablement procédé comme on l'a fait à Ottawa. Mais ce sont là des exceptions et non pas la règle générale.

M. Reid: Je vois. Au fond, le problème auquel vous avez à faire face, c'est que lors-

que la Compagnie Bell a installé ses poteaux pour fournir un service téléphonique, il n'y avait pas d'objection car il s'agissait d'un cas de monopole, mais maintenant que de nouveaux besoins, dans le domaine des communications, se sont imposés, vous prétendez que la Compagnie Bell en restreint le contrôle pour elle-même en exerçant celui-ci sur les poteaux qui lui appartiennent, conformément à la loi fédérale?

M. Milligan: C'est bien cela.

M. Reid: Vous aimeriez voir ces poteaux assimilés, disons, à des transporteurs publics dont les taux de location seraient établis par un organisme indépendant comme la Commission des transports, qui fait maintenant partie de la Commission canadienne des transports, et qu'ils devraient être accessibles à tout nouveau venu? Est-ce bien cela?

M. Milligan: Exactement.

M. Reid: Le véritable contrôle des concessions serait alors exercé par les conseils de ville plutôt que par la Compagnie Bell, ou, plus précisément, par les conseils municipaux et la Compagnie du téléphone Bell?

M. Milligan: Oui.

M. Reid: Dans le dernier cas, quelle est la façon précise selon laquelle on procède actuellement? La Compagnie Bell peut-elle exercer un veto sur le pouvoir que possède un conseil municipal d'accorder une concession?

M. Milligan: Il en est ainsi dans les régions où elle détient la propriété des poteaux.

M. Reid: Dans ces régions où les poteaux lui appartiennent. Et telle serait la situation dans la plupart des marchés sur lesquels vous aimeriez exercer une concurrence?

M. Milligan: Exactement.

M. Reid: Comme à Toronto et à Montréal?

M. Milligan: Précisément.

M. Reid: Existe-t-il quelque façon grâce à laquelle la municipalité pourrait accorder la concession et forcer la Compagnie Bell à permettre l'usage de ses poteaux, mettons, à des taux raisonnables et justes?

M. Milligan: Je n'en connais aucune.

M. Reid: En d'autres termes, à moins que la Compagnie Bell soit empêchée par le conseil municipal d'accorder cette concession, vous diriez qu'il n'y a aucune possibilité de fournir ce service aux gens?

M. Milligan: Oui.

M. Reid: Il en est bien ainsi?

M. Milligan: Oui.

M. Reid: Autrement dit, dans les régions où la Compagnie Bell détient la propriété des poteaux et où il n'y a pas de concurrence en ce qui concerne les poteaux d'utilité publique, ni ceux de l'Hydro, ni ceux du National-Canadien ou du Pacifique-Canadien, la Compagnie Bell exerce un monopole à l'égard des câbles de télévision?

M. Milligan: Oui.

M. Reid: Et ce monopole ressemble beaucoup à celui dont elle jouit à l'égard du service téléphonique?

M. Milligan: C'est exact.

M. Reid: Et vous vous plaignez de ce que, contrairement au service téléphonique, votre propre service peut être fourni par plusieurs exploitants et que le champ devrait être ouvert à la concurrence?

M. Milligan: Exactement.

M. Reid: Et vous protestez aussi parce que, dans certains cas, la Compagnie Bell a forcé des exploitants, dans le domaine de votre service par câble, à accepter de l'outillage inférieur de ses propres fournisseurs.

M. Milligan: C'est à peu près cela, oui.

M. Reid: Vous avez cité l'exemple du cuivre...

M. Milligan: Oui, du câble sous ruban de cuivre.

M. Reid: Au lieu du câble sous ruban d'aluminium.

M. Milligan: En effet.

M. Reid: Et vous voudriez voir les poteaux de la Compagnie Bell assimilés à des transporteurs publics, de la même façon que l'on considère l'Hydro à titre de transporteur public.

• 1130

M. Milligan: Oui, c'est exact.

M. Reid: Je vous remercie, monsieur le président.

M. Byrne: Les poteaux seulement.

M. Milligan: Oui, c'est bien cela.

M. Southam: Monsieur le président, la plupart des aspects à l'égard desquels j'allais poser des questions ont été éclaircis grâce à M. Deachman et à M. Reid, mais je voudrais demander ceci à M. Duncan. Vous avez signalé le fait, je crois, au début de votre exposé, que votre compagnie est plutôt jeune et que vous n'avez pas été en affaires depuis longtemps? Jusqu'où s'est exercé votre activité commerciale dans l'Ouest Avez-vous des intérêts dans l'Ouest canadien?

M. Milligan: Nous avons installé un réseau dans un secteur de Vancouver, où il s'agissait des poteaux téléphoniques de la Colombie-Britannique.

M. Southam: Autrement dit, vous avez trouvé que votre entreprise commerciale était compatible avec les services d'utilité publique de la Saskatchewan ou les compagnies de téléphone du Manitoba, de l'Alberta et de la Colombie-Britannique?

M. Milligan: Nous n'avons pas traité avec ces provinces...

M. Southam: Non?

M. Milligan: Nous avons eu des relations d'affaires dans la Colombie-Britannique et dans les provinces Maritimes.

M. Southam: Mais si vous en aviez eu, vous n'auriez pas prévu d'avoir quelque problème que ce soit pour obtenir une concession ou des droits d'utiliser leurs poteaux téléphoniques. Quelle a été votre expérience à ce sujet?

M. Milligan: En fait, nous n'avons pas été vraiment en négociations avec les compagnies de téléphone. Elles ont eu lieu avec l'exploitant, et notre rôle en l'occurrence s'est résumé à celui d'entrepreneur exécutant le travail à effectuer, de sorte que je ne puis vraiment pas répondre en connaissance de cause à cette question.

M. Southam: Mais, selon la déclaration que vous avez formulée, vous n'appréhenderiez aucun problème dans cette région?

M. Milligan: Non.

M. Southam: En d'autres termes, l'impression que j'ai gardée de vos réponses, et elles sont bien franches, à mon avis, c'est que votre problème se pose dans les régions où la Compagnie du téléphone Bell possède des concessions et prend plus ou moins une attitude de monopolisation.

M. Milligan: C'est ce que nous prétendons.

M. Southam: C'est tout, monsieur le président.

M. Pascoe: Monsieur le président, j'ai posé des questions au sujet des câbles souterrains, car la Campagnie Bell a prétendu qu'elle en installe de plus en plus. Aux endroits où ces câbles sont enfouis sous terre, la CATV pourrait-elle avoir la permission d'ériger des poteaux le long de la même route?

M. Milligan: Cette décision relèverait des autorités municipales. Normalement, si les autres lignes de service sont enfouies sous terre, elles ne permettraient pas l'installation de lignes branchées sur des poteaux.

M. Pascoe: On ne l'autoriserait pas? La Compagnie Bell ne pourrait pas refuser la permission d'installer des poteaux le long de ses conduites souterraines?

M. Milligan: Si la Compagnie Bell a déjà obtenu la concession, elle pourrait logiquement refuser à quiconque la permission d'installer des câbles dans cette région.

M. Pascoe: A ce sujet, j'ai une autre question à poser. A la page 9 de votre exposé, vous parlez du contrôle qu'exerce la Compagnie du téléphone Bell sur les poteaux déjà érigés dans les endroits stratégiques, puis, à la page 11, vous parlez de son inventaire de ces poteaux stratégiques, et, à la page 2, vous signalez le fait que la Compagnie Bell avait besoin de poteaux pour y brancher des câbles de télévision. Voulez-vous laisser entendre que la Compagnie Bell a érigé des réseaux de poteaux qui ne sont pas très utilisés actuellement mais en vue de contrôler l'expansion des câbles de CATV? Vous parlez plusieurs fois d'endroits stratégiques et j'essaie de déterminer si vous croyez qu'elle érige ces poteaux dans l'intention précise d'exercer un contrôle.

M. Milligan: Non, je ne le crois pas.

M. Pascoe: Vous ne le croyez pas?

M. Milligan: Non.

M. Pascoe: Croyez-vous qu'elle pourrait, si elle obtient cette capitalisation supplémentaire de 750 millions de dollars, aller jusqu'à ériger des poteaux grâce auxquels elle pourrait exercer ce contrôle?

M. Milligan: Cela est possible. Nous ne nous y étions pas arrêté, mais cela se peut.

M. Pascoe: Permettez-moi de poser une toute dernière question. Apparemment, j'étais occupé à autre chose lorsque vous avez répondu à M. Byrne. Vous dites ceci, à la dernière page:

> Par conséquent, nous soumettons respectueusement que le projet de loi proposé soit amendé.

Avez-vous fourni une réponse conclusive à M. Byrne quant à la façon dont vous voudriez que ce projet de loi soit modifié, quant au libellé qui engloberait ce que vous demandez dans ce mémoire?

• 1135

M. Milligan: J'estime qu'il faudrait prévoir l'adjonction d'une nouvelle disposition, à moins que vous n'envisagiez d'en faire une modification à l'article 3 des Statuts de 1880. Quoi qu'il en soit, j'estime que s'il était accédé à notre demande, il faudrait incorporer une nouvelle disposition au projet de loi.

M. Pascoe: Parfait. Je n'ai rien d'autre à ajouter, monsieur le président.

M. Cantelon: Je désire poser trois questions qui se rattachent accessoirement au sujet. Les témoignages que nous avons entendus démontrent assez clairement, il me semble, que ce que vous recherchez en fin de compte,

c'est la suppression du monopole de la société Bell pour ce qui est de l'utilisation de ses poteaux. En d'autres termes, vous voudriez que n'importe qui puisse utiliser ces poteaux moyennant l'autorisation de la municipalité. Cela a piqué ma curiosité; vous avez dit que l'on utilisait parfois les poteaux d'électricité. Je croyais qu'il était impossible de poser un câble coaxial sur un poteau d'électricité. Cela ne causerait-il pas beaucoup d'interférence, ou est-ce qu'un câble coaxial est si bien isolé que l'on peut en faire la pose sur un poteau d'électricité?

M. Milligan: Il est suffisamment isolé pour que l'on puisse le poser à une certaine distance des canalisations énergétiques. Il faut un éloignement réglementaire pour des motifs de sécurité, mais l'interférence n'est pas un facteur qui entre à vrai dire en ligne de compte ici.

M. Cantelon: Permettez-moi de poser une autre question, qui est aussi d'ordre technique. Quand on aménage un service souterrain, cela ne consiste-t-il pas essentiellement en une conduite en plastique d'un assez grand diamètre, ou en quelque chose de cette nature où l'on fait passer des câbles?

M. Milligan: Le plus souvent, mais pas toujours. Dans le cas des télécâbles, l'installation a souvent lieu directement dans le sol, sans autre conduit ou protection. Le câble proprement dit est déjà suffisamment protégé.

M. Cantelon: Mais qu'arriverait-il alors, advenant que de tels câbles aient déjà été installés par la compagnie de téléphone? Comment vous y prendrez-vous pour poser votre câble coaxial au même endroit, sans qu'il soit besoin de défoncer les rues, et ainsi de suite?

M. Milligan: C'est là le problème épineux qui se présente dans le cas des canalisations souterraines.

M. Cantelon: Ainsi, la pose de canalisations souterraines n'offre aucun avantage particulier quand on veut ajouter un câble coaxial, si on ne peut le faire passer dans les conduits existants.

M. Milligan: Cela est exact. En réalité, on trouve souvent des conduits souterrains, le long de plusieurs rues, qui pourraient être utilisés, et nous estimons que le même principe devrait s'appliquer aux conduits aussi bien qu'aux poteaux. En d'autres termes, si l'espace est disponible, il devrait être mis à la disposition des intéressés en retour d'un loyer.

M. Cantelon: Un tel conduit, à vrai dire, devrait être un aménagement porteur collectif; est-ce là ce à quoi vous voulez en venir?

M. Milligan: Oui.

M. Cantelon: Certaines des questions que l'on a posées au sujet de l'Ouest du pays revêtent pour moi un intérêt tout particulier. J'habite la Saskatchewan, tout comme M. Pascoe ainsi que M. Southam; on n'y trouve pas de télécâbles, que je sache. A votre connaissance, y en existe-t-il?

M. Milligan: Il y en a un à Estevan, dans la Saskatchewan.

M. Southam: J'allais précisément signaler au témoin qu'on en trouve un dans la localité où j'habite.

M. Cantelon: Cela doit être le seul. Je crois savoir que le motif pour lequel il n'y en a pas, c'est qu'il n'existe pas suffisamment de stations pour qu'il vaille la peine de poser un télécâble. On ne peut pas capter un nombre suffisant de canaux.

M. Milligan: Cela est exact.

M. Cantelon: Je vous remercie.

M. Byrne: Pour revenir à la question du spectre, vous dites ceci à la page 2:

> Actuellement la Compagnie Bell Telephone installe des systèmes de télévision à câble, retient la propriété de ceux-ci et donne à louage de l'espace du spectre aux opérateurs individuels.

Vous êtes un entrepreneur et vous vendez le système.

M. Milligan: Cela est exact.

M. Byrne: Et dans aucun cas le système de télévision n'a été vendu à un exploitant par la société Bell ou ses filiales?

M. Milligan: Pas à ma connaissance.

M. Byrne: Elles ont conservé dans chaque cas la propriété du système. Exigent-elles une location pour l'utilisation des poteaux? Existe-t-il un tarif de tant par poteau?

• 1140

M. Milligan: Non, le tarif de location exigé est établi en fonction de la longueur du câble.

M. Byrne: Si l'exploitant auquel vous vendez se voyait accorder le droit de faire l'installation sur ces poteaux, devrait-il verser le tarif suivant la longueur ou bien à raison de tant pas poteau?

M. Milligan: D'ordinaire, le tarif serait fixé à tant par poteau, ce qui correspondrait à peu près au même montant d'argent.

M. Byrne: Y a-t-il des municipalités qui réglementent l'utilisation des poteaux appartenant à la société de téléphone Bell, c'est-à-dire qui, à titre de service public, ont effectivement la haute main sur l'utilisation qui est faite des poteaux?

M. Milligan: Pas si les poteaux sont la propriété de la société Bell. Du moins, pas à ma connaissance.

M. Byrne: Seulement lorsque les poteaux leur appartiennent.

M. Bell (Saint-Jean-Albert): Ma question a trait aux télécâbles. Si j'ai bien saisi, vous avez dit que pour pouvoir exploiter une concession, il est parfois et même souvent besoin d'obtenir l'autorisation de la municipalité ou de la province. Maintenant que vous avez eu l'occasion de prendre connaissance des dispositions du présent projet de loi, craignez-vous, comme l'ont fait observer notamment les préfets et les maires des municipalités ontariennes, que si nous accordons des pouvoirs plus étendus encore à la société Bell, dans le projet de loi, cela pourrait faire disparaître la nécessité de faire sanctionner les concessions par les municipalités et les provinces?

M. Milligan: Oui, en effet.

M. Bell (Saint-Jean-Albert): Dans le cas des systèmes de transmission par télécâble que vous connaissez bien, et je sais que cela ne vous touche pas directement, car il ne s'agit là que d'un aspect de l'approbation des télécâbles, pouvez-vous nous dire si la société Bell était en cause à n'importe laquelle de ces auditions? Permettez-moi de formuler ma question autrement: a votre connaissance, y a-t-il eu des cas où l'on a posé des télécâbles en utilisant les installations de la société Bell, sans qu'il soit besoin d'obtenir l'autorisation de la municipalité et de la province?

M. Milligan: Oui. Oh certes. Il y a eu plusieurs cas où l'on a utilisé les aménagements de la société Bell pour installer des systèmes de transmission par télécâble, sans que la municipalité ait rien à y voir.

M. Bell (Saint-Jean-Albert): Vous craignez donc que cette mesure législative puisse favoriser cet état de choses.

M. Milligan: Nous estimons que la société Bell n'a pas à vrai dire le droit d'agir ainsi dans une localité sans d'abord s'adresser aux autorités pour faire sanctionner le droit de passage de ses télécâbles. Le fait qu'elle détient ce privilège dans le cas des canalisations téléphoniques ne lui donne pas automatiquement ce privilège dans le cas des télécâbles. Aussi estimons-nous qu'elle devrait entamer des négociations, dans chaque cas, pous se faire attribuer un nouveau droit de passage, ce qu'elle néglige de faire actuellement. Mais si le projet de loi était adopté dans sa forme actuelle, elle ne serait pas tenue de présenter une telle demande. Est-ce que cela répond à votre question?

M. Bell (Saint-Jean-Albert): Oui. Ces éclaircissements sont utiles. La société Bell soutient que l'une des raisons pour lesquelles elle tient à la promulgation de ces dispositions, c'est afin de faire disparaître les incertitudes qui peuvent exister dans bien des secteurs. Mais voilà que allez plus loin encore et dites que sa demande est exagérée. Ainsi qu'on l'a fait observer, il faudra peut-être que nous demandions à des conseillers juridiques de nous éclairer au sujet de la portée des statuts primitifs, et il conviendrait peut-être également d'obtenir du ministère de la Justice une interprétation à ce sujet.

M. Deachman: Je serais fort curieux de savoir, comme vous aussi, j'en suis persuadé, ce que le gouvernement ainsi que la société avaient en vue lorsque ces statuts ont été édictés et quel était le principe sur lequel on s'est appuyé pour attribuer ces droits d'usage.

• 1145

M. Bell (Saint-Jean-Albert): Cela est vrai. Mais contrairement à M. Deachman, je ne me fais pas de souci quant à la modification ou à la clarification de la loi dans des circonstances différentes.

M. Deachman: Non, mais tout ce que je cherche à savoir c'est ceci; est-ce là ce qu'on attend de nous et cela entre-t-il dans nos attributions dans le cadre de notre étude du projet de loi? Je ne saurais le dire.

Le vice-président: Avez-vous terminé, monsieur Bell?

M. Bell (Saint-Jean-Albert): Oui.

Le vice-président: Monsieur Reid.

M. Reid: Qu'il me soit permis de vous donner lecture d'un bref passage tiré de la page 162 d'un mémoire qui a été présenté au comité le 31 octobre 1967. Ce passage décrit la façon de procéder de la société Bell dans le domaine des transmissions par télécâbles.

> Toutefois, la compagnie Bell impose de rigides conditions de «relocation» aux systèmes de télévision par câble qui offrent leurs importants services aux communautés. Le système de télévision par câble doit payer à la compagnie Bell le coût entier de la pose du câble principal et des lignes de distribution. Ce paiement doit être fait d'avance ou dès l'achèvement du travail à tant par pied de câble, ce qui représente un investissement important pour le système de télévision par câble. La compagnie Bell «reloue» ensuite cette installation au système de télévision par câble à tant du pied de longueur. D'après cet arrangement, le système ne possède jamais rien, bien qu'il ait payé le prix fort de l'installation et la compagnie Bell se trouve dans la situation enviable du propriétaire bailleur qui pourrait éventuellement tout posséder. Tout cela en dépit du fait que la compagnie n'a obtenu du gouvernement que la concession territoriale spéciale du service téléphonique.

Diriez-vous que cela décrit bien la façon de procéder de la société Bell dans les localités qui disposent de systèmes de transmission par télécâbles?

M. Milligan: Oui, cela décrit bien la situation telle qu'elle existe.

M. Reid: En d'autres termes, cela fait de la personne qui a obtenu la concession du télécâble un agent de la société Bell. Autrement dit, elle est l'intermédiaire qui exploite la concession, tandis que la société Bell encaisse le gros des bénéfices en raison de son titre de propriété et de son insistance à conserver la propriété des installations de transmission de l'image télévisée par câble.

M. Milligan: Cela est exact.

M. Reid: A votre avis, est-ce là le secteur où l'on réalise un bénéfice dans le cas des télécâbles?

M. Milligan: Quand vous parlez du «gros» des bénéfices, cela n'est pas tout à fait exact, à mon sens, car l'exploitant se trouve encore à réaliser à ce stade un bénéfice beaucoup plus élevé que celui qu'encaisse la société de téléphone Bell.

M. Reid: Mais qu'en est-il dans le cas d'une longue période de temps?

M. Milligan: Enfin, c'est précisément là ce qui effraie un grand nombre d'exploitants. Qu'arrive-t-il lorsque le marché prend fin? La société Bell pourrait, à une date ultérieure, imposer...

M. Reid: En d'autres termes, monsieur, il n'existe absolument aucune protection pour celui qui a pris l'initiative de se mettre en quête de la concession, sauf qu'il peut amortir son placement sur la durée initiale du bail. Et comme la société Bell refuse de permettre à l'exploitant d'un télécâble de fournir lui-même l'équipement d'origine, il est à craindre que la société Bell puisse tirer parti de cette interdiction pour s'approprier les concessions plus tard et ce, à un prix probablement inférieur au prix courant du marché.

M. Milligan: Cette perspective en est une qui doit certes préoccuper un grand nombre d'exploitants.

M. Reid: Je vous remercie.

M. Leboe: Je voudrais poser une autre question, monsieur le président.

Le vice-président: Je vous cède la parole, monsieur Leboe.

M. Leboe: Tout cela démontre, à mon avis, que la société Bell mise sur le droit d'usage quand elle accorde une concession. Elle a en vue le droit d'usage, lequel droit ne lui est pas dévolu dans le présent projet de loi, dans sa forme actuelle.

M. Milligan: C'est précisément là notre impression.

M. Bell (Saint-Jean-Albert): Monsieur le président, si je peux glisser un mot, et je ne veux pas m'en prendre à la question de M. Leboe, la société Bell peut avoir misé ou n'avoir pas misé sur ce privilège; quoi qu'il en soit, la société Bell pourrait soutenir à juste titre que ces services sont aménagés à l'intention des contribuables du pays. Quant à savoir, toutefois, si l'on agit avec efficacité et au mieux de nos intérêts, cela est une toute autre question, n'est-ce pas?

M. Deachman: En effet.

M. Leboe: Vous avez dit que la Compagnie de téléphone Bell soutient qu'elle agit au mieux des intérêts du pays.

M. Bell (Saint-Jean-Albert): Je suis persuadé qu'elle dirait cela.

Le vice-président: Si vous n'avez pas d'autres questions à poser, je voudrais remercier MM. Forster, Milligan et Duncan pour nous avoir présenté leur mémoire et avoir répondu à nos questions.

• 1150

M. Deachman: Monsieur le président, avant que la séance ne soit levée, pouvez-vous nous dire pendant combien de temps nous devrons encore siéger avant de présenter notre rapport au sujet du présent projet de loi? Je crois que nous serions tous intéressés à obtenir quelque indication à cet égard.

Le vice-président: Il n'y a plus de séances de prévues d'ici Noël.

M. Bell (Saint-Jean-Albert): Que diriez-vous du 22 décembre?

Le vice-président: Si quelque chose se présente, vous en serez avertis par le secrétaire.

M. Reid: Nous aurons maintenant le temps de parcourir tous les témoignages.

Le vice-président: Je vous remercie.

RAPPORT OFFICIEL DES PROCÈS-VERBAUX ET TÉMOIGNAGES

La présente édition contient les délibérations en français ou une traduction française de l'anglais.

Le public peut se procurer des exemplaires ou des séries complètes en s'abonnant auprès de l'Imprimeur de la Reine. Le prix varie selon le Comité.

Traduit au bureau de la Traduction générale, Secrétariat d'État.

Le greffier de la Chambre,
ALISTAIR FRASER.

CHAMBRE DES COMMUNES

Deuxième session de la vingt-septième législature

1967-1968

COMITÉ PERMANENT

DES

TRANSPORTS ET DES COMMUNICATIONS

Président: M. JOSEPH MACALUSO

PROCÈS-VERBAUX ET TÉMOIGNAGES

Fascicule 14

SÉANCE DU JEUDI 1er FÉVRIER 1968

Bill C-104,

Loi concernant la Compagnie de Téléphone Bell du Canada.

TÉMOINS:

Représentant la Compagnie de téléphone Bell du Canada: M. M. Vincent, président; M. A.-J. de Granpré, vice-président, contentieux; M. R. C. Scrivener, vice-président exécutif, exploitation.

ROGER DUHAMEL, M.S.R.C.
IMPRIMEUR DE LA REINE ET CONTRÔLEUR DE LA PAPETERIE
OTTAWA, 1968
27694—1

COMITÉ PERMANENT

DES

TRANSPORTS ET DES COMMUNICATIONS

Président: M. Joseph Macaluso

Vice-président: M. H. Pit Lessard

et messieurs

Allmand	Howe (*Wellington-*	Reid
Bell (*Saint-Jean-Albert*)	*Huron*)	Rideout (Mme)
Byrne	[1]Jamieson	Rock
Cantelon	Leboe	Schreyer
Deachman	Lewis	Sherman
Émard	McWilliam	Southam
Groos	Nowlan	Stafford—(24).
Horner (*Acadia*)	Pascoe	

(Quorum 13)

Secrétaire du comité:

R. V. Virr.

[1] A remplacé M. Andras le 30 janvier 1968.

ORDRES DE RENVOI

MARDI 30 janvier 1968.

Il est ordonné,—Que le nom de M. Jamieson soit substitué à celui de M. Andras sur la liste des membres du comité permanent des transports et des communications.

Il est ordonné,—Que le comité permanent des transports et des communications soit autorisé à examiner et faire rapport sur tous les aspects des transports qui concernent les provinces de l'Atlantique, compte tenu des conclusions et recommandations de l'Étude sur les transports des provinces de l'Atlantique, de janvier 1967, Volumes 1 à 12, préparée par la maison «Economist Intelligence Unit Limited», et du rapport de la Commission royale d'enquête sur les transports de 1961, Volumes 1 et 2, et à recommander quelles mesures devraient être prises pour que la politique nationale du transport puisse être appliquée aussi complètement que possible dans les provinces de l'Atlantique.

Que ledit comité examine, en particulier, l'efficacité de la Loi sur les taux de transport des marchandises dans les provinces Maritimes avec le pouvoir de faire des études et des recommandations au sujet:

a) des changements ou modifications qu'il peut être actuellement souhaitable d'apporter à la Loi sur les taux de transport des marchandises dans les provinces Maritimes, et

b) d'autres méthodes susceptibles de faciliter les transports dans les provinces de l'Atlantique, soit à titre de complément de la Loi sur les taux de transport des marchandises dans les provinces Maritimes, soit en remplacement de la totalité ou d'une partie de cette loi, afin que la dépense faite profite le plus possible aux provinces de l'Atlantique.

Que, aux fins de cette enquête, ledit comité soit autorisé à se réunir à divers lieux du Canada; que le secrétaire et le personnel d'appoint nécessaire soient autorisés à accompagner ledit comité et que le comité soit autorisé à engager les services d'un conseil, de comptables, etc.

Attesté.

Le Greffier de la Chambre des communes,

ALISTAIR FRASER.

27694—1½

RAPPORT À LA CHAMBRE

MERCREDI 7 février 1968

Le Comité permanent des transports et des communications a l'honneur de présenter son

ONZIÈME RAPPORT

Le Comité a étudié le bill C-104, Loi concernant la Compagnie de Téléphone Bell du Canada et a convenu d'en faire rapport avec les modifications suivantes:

Article 4

Retrancher.

Articles 5 et 6

Renuméroter en leur attribuant les numéros 4 et 5.

Article 7

Retrancher et remplacer par le nouvel article 6 suivant:

«6. L'article 5 du chapitre 81 des Statuts de 1948 est par les présentes abrogé et remplacé par ce qui suit:

«5. (1) Il est par la présente loi déclaré que, sous réserve des dispositions de la *Loi sur la radio* et de la *Loi sur la radiodiffusion*, ainsi que de tous autres statuts du Canada concernant les télécommunications ou la radiodiffusion, et de leurs règlements, ordonnances ou décrets d'exécution, la Compagnie a le pouvoir de transmettre, d'émettre ou de recevoir des signes, signaux, écrits, images, sons ou renseignements de toute nature par fil, radio, procédé visuel ou autres procédés électromagnétiques, ainsi que d'instituer des services et des aménagements pour une telle transmission, émission ou réception et, en relation avec ce qui précède, de construire, établir, entretenir et exploiter, au Canada ou ailleurs, seule ou en association avec d'autres, soit de son propre chef, soit à titre de mandataire pour d'autres, tous les services et aménagements propres ou utiles à ces fins, en utilisant et adaptant toute amélioration ou invention ou tous autres moyens de communication.

(2) Nonobstant le paragraphe (1), la Compagnie et ses filiales n'ont cependant pas, directement, ni indirectement ni par quelque autre moyen, le pouvoir de demander ou détenir une licence de radiodiffusion telle que définie dans la *Loi sur la radiodiffusion* ni une licence pour exploiter un service commercial d'antenne de télévision communautaire.

(3) La Compagnie doit, dans l'exercice de ses pouvoirs en vertu du paragraphe (1), agir uniquement en qualité de transporteur, et ne doit ni contrôler la teneur du message émis, transmis ou reçu comme il est dit ci-dessus, ni influer sur le sens ou le but de ce message.

(4) Si quelque matériel, appareil, ligne, circuit ou dispositif qui n'est pas prévu par la Compagnie est relié, connecté aux aménagements de la Compagnie ou interconnecté ou utilisé en connexion avec eux, une telle liaison, connexion ou interconnexion sera effectuée conformément aux exigences raisonnables de la Compagnie.

(5) Toute personne qui est affectée par certaines des exigences prescrites par la Compagnie en vertu du paragraphe (4) peut en appeler à la Commission Canadienne des transports qui tiendra des auditions publiques afin de déterminer l'effet de ces liaisons, connexions ou interconnexions sur le coût et sur la valeur du service à l'abonné, et, par la suite, afin de décider si ces exigences sont raisonnables et sont dans l'intérêt public.

La Commission peut rejeter toute exigence de ce genre qu'elle considère déraisonnable ou contraire à l'intérêt public et elle peut exiger que la Compagnie les remplace par des exigences satisfaisantes pour la Commission ou elle peut prescrire d'autres exigences au lieu des exigences ainsi rejetées.

La décision de la Commission est sujette à revision aux termes de l'article 53 de la Loi sur les chemins de fer.» »

Article 8

Retrancher et le remplacer par le nouvel article 7 énoncé comme il suit:

«7. Pour l'exercice de ses pouvoirs corporatifs, la Compagnie est autorisée à acheter ou autrement acquérir et à détenir des actions, obligations, débentures ou autres valeurs de toute autre compagnie engagée dans des travaux de recherches et de perfectionnement dans des secteurs d'expérimentation qui se rapportent aux objets de la présente Compagnie et de vendre ces valeurs ou autrement en disposer à la condition que cette autre compagnie, qui n'est pas une filiale de la compagnie à la date où la présente Loi entre en vigueur, ne fabrique pas des produits en vue de la vente à la Compagnie ou à d'autres clients.»

Articles 9 et 10

Renuméroter en leur attribuant les numéros 8 et 9.

Article 11

Renuméroter en lui attribuant le numéro 10 et modifier la version anglaise du bill seulement en remplaçant «Section 5», à la ligne 20 de la page 7 par «Section 3».

A la fin de la ligne 31 à la page 9, remplacer le point final par un point-virgule et ajouter les mots suivants:

«et l'article 378 (à l'exception du paragraphe 1) de la Loi sur les chemins de fer s'applique à la Compagnie dans la mesure où cela concerne la ou les lignes de télécommunication.»

Article 12

Renuméroter en lui attribuant le numéro 11 et le modifier à la ligne 34 par l'insertion, après le mot «employé» des mots «ou employé à la retraite» et à la ligne 36 par l'insertion des mots «ou employé à la retraite» après le mot «employé».

Article 13

Renuméroter en lui attribuant le numéro 12.

Article 14

Retrancher.

Articles 15 et 16

Renuméroter en leur attribuant les numéros 13 et 14.

Un exemplaire des procès-verbaux et témoignages relatifs à ce bill (*fascicules n°s 3, 4, 5, 6, 7, 10, 12, 13, 14* et également *fascicule n° 42* des procès-verbaux et témoignages du Comité permanent des transports et des communications de la dernière session) est déposé.

Respectueusement soumis,

Le président,

JOSEPH MACALUSO.

PROCÈS-VERBAL

[*Traduction*]

JEUDI 1er février 1968.
(18)

Le Comité permanent des transports et des communications se réunit aujourd'hui à 10 heures 7 minutes, sous la présidence de M. Macaluso.

Présents: Mme Rideout, MM. Bell (*Saint-Jean-Albert*), Byrne, Cantelon, Deachman, Groos, Jamieson, Lessard, Lewis, McWilliam, Macaluso, Pascoe, Reid, Rock, Schreyer, Sherman, Southam—(17).

Autre député présent: M. R. C. Honey, parrain du Bill.

Aussi présents: Représentant la Compagnie de téléphone Bell du Canada: M. M. Vincent, président; M. A.-J. de Grandpré, vice-président (Contentieux); M. R. C. Scrivener, vice-président exécutif (Exploitation).

Le président explique qu'avant de passer à l'étude du Bill C-104, quelques questions relatives au voyage dans les provinces Maritimes doivent être prises en considération.

Sur une proposition de M. Lessard, appuyé par M. Bell (*Saint-Jean-Albert*),

Il est décidé—Que le secrétaire du Comité soit autorisé à se procurer un certain nombre de copies supplémentaires de l'*Étude sur les transports dans les provinces atlantiques* et du tome 2 du *Rapport MacPherson et Loi sur les taux de transport des marchandises dans les provinces Maritimes,* qui sont nécessaires aux travaux du Comité.

Sur une proposition de M. Lessard, appuyé par M. Bell (*Saint-Jean-Albert*),

Il est décidé—Que le président et (ou) le secrétaire du Comité soient remboursés de leurs frais, encourus lors des travaux préparatoires au voyage d'étude dans les provinces de l'Atlantique, au compte du Comité.

Sur une proposition de M. Lessard, appuyé par M. Bell (*Saint-Jean-Albert*),

Il est décidé—Que le secrétaire soit autorisé à s'assurer les services d'un sténographe professionnel pour la durée de la tournée du Comité dans les provinces de l'Atlantique.

Sur une proposition de M. Lessard, appuyé par M. Bell (*Saint-Jean-Albert*),

Il est décidé—Que le secrétaire soit autorisé à faire passer des annonces dans divers journaux des provinces de l'Atlantique afin d'informer les intéressés de la tenue d'audiences.

Sur une proposition de M. Lessard, appuyé par M. Bell (*Saint-Jean-Albert*),

Il est décidé—Que le secrétaire du Comité soit autorisé à s'assurer les services du personnel auxiliaire suivant:

1 secrétaire-adjoint du Comité
1 interprète
2 techniciens/opérateurs (hommes), avec tous les appareils d'enregistrement portatifs nécessaires
1 préposé au pupitre de commande.

Le président dépose un mémoire, distribué aux membres du Comité en décembre, au nom du *Thorne Group Ltd.*, et ce document est porté en appendice au procès-verbal et témoignages d'aujourd'hui (*Voir l'Appendice A-11*).

Le président présente M. de Grandpré qui, au nom de la Compagnie Bell, commente divers aspects des mémoires soumis au Comité et diverses questions posées précédemment par certains membres et autres personnes intéressées.

Les membres du Comité interrrogent les fonctionnaires de la Compagnie Bell au sujet des remarques de M. de Grandpré.

A 12 heures 40 minutes, le Comité s'ajourne jusqu'à 15 heures 30 minutes.

SÉANCE DE L'APRÈS-MIDI
(19)

Le Comité permanent des transports et des communications se réunit aujourd'hui à 15 heures 45 minutes, sous la présidence de M. Macaluso.

Présents: MM. Allmand, Bell (*Saint-Jean-Albert*), Byrne, Cantelon, Groos, Lessard, Lewis, Macaluso, Pascoe, Reid, Rock, Schreyer, Southam, Stafford—(14).

Autres députés présents: MM. Honey et Saltsman.

Aussi présents: Les mêmes personnes qu'à la séance du matin.

Étant donné qu'il n'y a plus d'autres questions, le Comité passe à l'étude du Bill C-104, article par article.

Les articles 1, 2 et 3 sont approuvés.

Sur une proposition de M. Reid, appuyé par M. Lewis, l'article 4 est supprimé.

Sur quoi, M. Rock propose, avec l'appui de M. Byrne, que le nouvel article 4 suivant soit ajouté:

> Tout programme d'épargne comprenant l'émission d'actions aux employés de la Compagnie et approuvé par la Commission canadienne des transports peut être offert aux employés des sociétés filiales désignées par la Compagnie, sans autre approbation de la Commission.

Après discussion, M. Byrne renonce à appuyer la proposition et cette dernière est retirée.

Les articles 5 et 6 sont renumérotés 4 et 5, et sont approuvés.

L'ancien article 7 est supprimé, et le président présente à sa place le nouvel article 6.

Nouvel article 6. Le paragraphe 1 est approuvé.

Sur une proposition de M. Lewis, appuyé par M. Pascoe, le paragraphe 2 est modifié par la suppression des mots

«sans restreindre d'aucune façon le caractère général de»

et l'insertion du mot

«nonobstant».

Le paragraphe 3 est approuvé.

Paragraphe 4. Sur une proposition de M. Lewis, appuyé par M. Groos, le sixième dernier mot du paragraphe, «tel», est supprimé.

Les paragraphes 4 et 5 sont approuvés.

Le nouvel article 6, modifié, est approuvé.

L'ancien article 8 est supprimé, et le président dépose à sa place le nouvel article 7.

M. Lewis, appuyé par M. Schreyer, propose que le nouvel article 7 soit modifié par l'adjonction des mots:

> «à la condition que cette autre compagnie ne fabrique pas des produits en vue de la vente à la Compagnie ou à d'autres clients.»

Après discussion, l'amendement est retiré et le nouvel article 7 est réservé.

Les anciens articles 9 et 10 sont renumérotés 8 et 9, et sont approuvés.

Appuyé par M. Bell (*Saint-Jean-Albert*), M. Byrne propose que l'ancien article 11 soit renuméroté article 10 et soit modifié, dans sa version anglaise seulement, en remplaçant «*Section 5*», à la ligne 20 de la page 7 par «*Section 3*». (Cette modification vise à corriger une erreur administrative sans importance dans la version anglaise du Bill). La proposition est adoptée.

Une nouvelle modification de l'ancien article 11, soit le nouvel article 10, est proposée par M. Lessard avec l'appui de M. Cantelon, à l'effet que la ligne 31, en page 9, soit amendée en remplaçant le point final par un point-virgule et en ajoutant les mots suivants:

> «et l'article 378 (à l'exception du paragraphe 1) de la Loi sur les chemins de fer s'applique à la Compagnie dans la mesure où cela concerne la ou les lignes de télécommunication.»

La proposition est adoptée.

Sur une proposition de M. Lessard, appuyé par M. Southam, l'ancien article 12 est renuméroté article 11 et modifié, à la ligne 34, par l'insertion des mots «ou employés à la retraite» après le mot «employé», et, à la ligne 36, par l'insertion des mots «ou employé à la retraite» après le mot «employé».

L'ancien article 13 est renuméroté article 12, et approuvé.

Sur une proposition de M. Groos, appuyé par M. Cantelon, l'ancien article 14 est supprimé étant donné qu'il fait double emploi.

Les anciens articles 15 et 16 sont renumérotés 13 et 14, et sont approuvés.

M. Lewis, appuyé par M. Schreyer, propose que le nouvel article 7 soit modifié par la substitution d'une virgule au point et par l'insertion des mots:

> «à la condition que cette autre compagnie, qui n'est pas une filiale de la compagnie à la date où la présente loi entre en vigueur, ne fabrique pas des produits en vue de la vente à la Compagnie ou à d'autres clients.»

Après discussion, à 17 heures 30 minutes, le président suspend la séance afin de permettre un échange de vues sur cet amendement, À 17 heures 50 minutes, le Comité reprend ses délibérations. M. de Grandpré fait une brève déclaration au nom de la Compagnie de téléphone Bell et, après une courte discussion, la proposition est adoptée et le nouvel article 7 est approuvé.

Le préambule et le titre sont approuvés.

Le Bill, modifié, est approuvé.

Le président est chargé de rapporter ainsi modifié, le Bill C-104, Loi concernant la Compagnie de téléphone Bell du Canada.

A 18 heures, le Comité s'ajourne jusqu'à nouvelle convocation du président.

Le secrétaire du Comité,

R. V. Virr.

TÉMOIGNAGES

(*Enregistrement électronique*)

Jeudi 1er février 1968.

• 1008

Le président: Messieurs, nous avons le quorum. Avant de procéder ce matin à l'interrogatoire des témoins de la Compagnie de téléphone Bell, nous avons quelques questions à règler en ce qui a trait au voyage des membres du Comité dans les provinces de l'Atlantique.

J'ai cinq motions sous mes yeux, que nous pouvons peut-être proposer en bloc. J'en fais lecture:

> Que le secrétaire du Comité soit autorisé à se procurer un certain nombre de *copies supplémentaires de l'Étude sur les transports dans les provinces atlantiques et du tome 2 du Rapport McPherson et Loi sur les taux de transport des marchandises dans les provinces Maritimes* qui sont récessaires aux travaux du Comité.
>
> Que le président et (ou) le secrétaire du Comité soient remboursés de leurs frais, encourus lors des travaux préparatoires au voyage d'étude dans les provinces de l'Atlantique, au compte du Comité.
>
> Que le secrétaire soit autorisé à s'assurer les services d'un sténographe professionnel pour la durée de la tournée du Comité dans les provinces de l'Atlantique.
>
> Que le secrétaire soit autorisé à faire passer des annonces dans divers journaux des provinces de l'Atlantique afin d'informer les intéressés de la tenue d'audiences.
>
> Que le secrétaire soit autorisé à s'assurer les services du personnel auxiliaire suivant:
>
> 1 secrétaire-adjoint du Comité
>
> 1 interprète
>
> 2 techniciens/opérateurs (hommes), avec tous les appareils d'enregistrement portatifs nécessaires.
>
> 1 préposé au pupitre de commande.

Quelqu'un voudrait-il proposer les motions que je viens de lire?

M. Lessard: Je les propose.

M. Bell (Saint-Jean-Albert): Pourriez-vous relire la motion portant sur les annonces dans les journaux?

Le président:

> Que le secrétaire soit autorisé à faire passer des annonces dans divers journaux des provinces de l'Atlantique afin d'informer les intéressés de la tenue d'audiences.

M. Bell (Saint-Jean-Albert): J'appuie les motions.

(Les motions sont adoptées.)

Le président: Nos témoins sont aujourd'hui MM. Vincent, de Grandpré et Scrivener. A ma droite se trouve M. Vincent, président de la Compagnie de téléphone Bell du Canada. A côté de lui se trouvent M. A. J. de Grandpré, vice-président (Contentieux), et M. R. C. Scrivener, vice-président exécutif (Exploitation).

• 1010

Notre Comité a entendu les témoignages de tous ceux qui désiraient se présenter. La *Canadian Business Equipment Manufacturers Association Inc.* nous avait tout d'abord informés qu'elle se présenterait peut-être devant le Comité. Toutefois, nous avons reçu une lettre, datée du 17 janvier 1968, dans laquelle le directeur général et le conseiller juridique de l'Association, M. A. D. McAlpine, Q.C., nous annoncent que leur conseil d'administration a décidé de ne pas se présenter devant notre Comité. Je déposerai la lettre et la ferai enregistrer par le secrétaire. Je devrais vous la communiquer:

> M. Joseph A. Macaluso,
> Président du
> Comité permanent des
> transports et communications,
> Direction des comités et des
> bills privés,
> Chambre des communes,
> Ottawa, Ont.
>
> Monsieur,
>
> Je me rapporte à la conversation téléphonique que vous avez eue le 19 décembre 1967 avec M. A. D. McAlpine, Q.C., au cours de laquelle ce denier a mentionné que notre Association présenterait peut-être certains documents relatifs au

Bill C-104 devant votre Comité. Vous avez réservé une séance de votre Comité à l'audition de notre mémoire le jeudi 25 janvier 1968. Nous sommes très reconnaissants pour la prompte et courtoise attention que vous avez accordé à notre demande d'audience.

La présente confirme l'appel téléphonique adressé le vendredi 12 janvier 1968 par M. A. D. McAlpine à votre secrétaire à Ottawa, l'avisant de notre décision de retirer la demande d'audience. Je crois savoir que l'audience du 25 janvier a donc été décommandée.

Notre Association est évidemment intéressée par la portée de ce Bill et, ce qui est plus important, par le juste rapport entre les fonctions réglementées et non réglementées.

Nous croyons qu'il s'agit là d'un sujet qui revêt une importance vitale pour l'économie canadienne, tant à l'heure actuelle que dans l'avenir. Étant donné que cette queston soulève de sérieux poblèmes d'une grande portée dans les domaines juridique, technique et économique, nous croyons qu'elle devrait faire l'objet d'une sérieuse étude sous tous ses angles avant que le Bill ne soit adopté sous sa forme actuelle; nous pensons également que son adoption pourrait être retardée jusqu'à ce que ces études aient été terminées.

Nous avons conclu que nous n'avions pas le temps de rédiger un mémoire convenable à l'intention de votre Comité, et nous avons donc décidé de ne pas déposer un tel document pour le moment.

Nous désirons réitérer nos remerciements pour votre courtoise attention à l'égard de notre demande d'audience, et assurer le Comité de notre entière coopération.

Je vous prie d'agréer mes salutations respectueuses.

M. G. D. Wynd
Directeur général

Je leur ai fait savoir par téléphone qu'ils avaient certainement assez de temps pour préparer un mémoire, et que nous ne leur imposions aucune limite de temps. Je trouve que leur raisonnement, à savoir qu'ils n'avaient pas eu le temps de préparer un mémoire correct à présenter à ce Comité, ne s'appuie pas sur un prétexte très solide, mais il y a la lettre.

Nous sommes aussi en possession d'une lettre adressée au secrétaire du Comité, datée du 25 janvier 1968. Elle porte la signature d'un certain Michal V. Holt, en voici la teneur:

25 janvier 1968
619 Avenue Road, Toronto 7.

M. R. V. Virr,
Secrétaire du Comité,
Comité permanent des Transports et des Communications
Chambre des communes,
Ottawa
Monsieur,

J'ai eu récemment à subir un harcèlement de la part de représentants du Téléphone Bell faisant suite à ma déposition du 30 novembre devant le Comité, au sujet de l'emploi d'un casque d'écoute Ericafon que je pratique chez moi. La lettre du Téléphone Bell ci-jointe déclare que cette compagnie a commencé à fouiller mon dossier à la suite de ma déposition paraissant dans le procès-verbal de l'audience, à la page 350. Il a été donné d'observer que tout au long de ma déposition, le vice-président de la compagnie de Téléphone Bell a pris de nombreuses notes relatives à mes déclarations sur l'Ericafon. Il est maintenant visible qu'il a personnellement donné des instructions à ses représentants afin que ceux-ci me harcèlent de coups de téléphone, de visites, et même d'enregistrements de ma ligne.

A ma connaissance, une déposition faite devant un comité de la Chambre des Communes est destinée à ses membres, et ne peut être utilisée par quelqu'un d'autre au détriment du témoin ou de tout autre parti intéressé.

Vous serait-il possible de porter ce problème à l'attention du président et des membres de ce Comité, et de me faire connaître mes droits dans ce cas, ainsi que de me faire savoir de quelle manière je peux me protéger à l'encontre de toute récrimination ultérieure pouvant résulter de ma parution devant le Comité.

Veuillez agréer, Monsieur, mes salutations distinguées,

(signé)
Michal V. Holt

• 1015

J'en ai parlé avec M. de Grandpré et cette lettre sera mentionnée dans la présentation d'aujourd'hui.

M. Lewis: Qu'entendez-vous par là?

Le président: Je veux dire qu'ils en discuteront.

Les représentants de la Compagnie Bell Téléphone qui sont avec nous aujourd'hui seront nos derniers témoins. D'après l'emploi du temps du Comité, il a été admis, au début de ces audiences, que nous entendrions les représentants de la compagnie de Téléphone Bell comme premiers témoins, puis tous les témoins désirant présenter un mémoire. Les premiers pourraient alors se représenter, discuter des mémoires présentés et répondre à toute question supplémentaire du Comité avant que nous n'entamions l'étude du bill, clause par clause. Toutefois je tiens à faire savoir au Comité que j'ai rencontré M. de Grandpré de nombreuses fois, le mois passé, pour discuter des amendements que le Comité devrait prendre en considération, après avoir entendu ou lu les différents mémoires soumis par des particuliers, des associations et des ministères. Nous avons aussi, au cours de contacts officieux avec le Comité permanent, étudié certains des amendements proposés qui seront commentés et exposés par M. de Grandpré aujourd'hui.

Après ces quelques remarques nous allons commencer. Monsieur de Grandpré vous avez la parole.

M. A. J. de Grandpré (vice-président, contentieux, Compagnie de Téléphone Bell): Merci monsieur le président. Comme le président l'a indiqué, ces audiences se sont déroulées pendant une période de près de douze mois. Le président et d'autres membres du bureau de la compagnie ont assisté à ces réunions et pris connaissance de ce qui y a été dit. Nous avons essayé d'identifier les domaines qui ont apparemment posé des problèmes, qu'ils aient été exprimés par des témoins ou des membres du Comité.

Comme nous l'avons indiqué, nous avons eu des discussions avec le président, le comité permanent et certains ministères. Ces réunions avaient pour but d'essayer de mettre au point un bill qui répondrait à deux objectifs. Tout d'abord l'objectif national, selon ce Comité, et en même temps le principal objectif de la compagnie, qui est de fournir le meilleur service possible aux abonnés, au prix le plus intéressant. En gardant ces deux objectifs à l'esprit, nous voudrions faire quelques remarques sur certaines des dépositions qui furent faites, comme je l'ai dit, soit par des membres du Comité, soit par des témoins.

J'aimerais maintenant, comme préambule à mes remarques, faire un bref commentaire sur le point dont il avait été une fois question, à savoir que nous avions réclamé un bill alors qu'une enquête de la Direction des coalitions était en cours. J'aimerais que le point soit éclairci. La demande du bill avait été formulée le 14 octobre 1966, tandis que nous avions eu connaissance de l'enquête le 22 novembre 1966 seulement.

Lorsque nous en entendîmes parler, nous ne savions seulement qu'une enquête avait été ouverte dans l'industrie. Si vous vous souvenez des paroles de M. Henry, il était question d'une enquête en cours portant sur la fabrication, la production, les achats, les approvisionnements et les ventes du système de communication, du matériel de communication et des produits connexes. Nous n'avons pas fait savoir de notre propre gré qu'une enquête était en cours parce que nous pensions, à tort ou à raison, que nous étions soumis à l'article 28 de la loi qui stipule que toute enquête se déroulant sous couvert de cette loi doit demeurer privée. C'est ce qui explique notre position à ce sujet.

• 1020

A propos des remarques qui ont été faites ici, je voudrais mentionner la question de radiodiffusion. Le Secrétariat d'État nous a demandé d'écrire les mots «Loi sur la radiodiffusion» après ceux de la «Loi sur la radio» en vertu de l'article 7 tel qu'imprimé à la page 5 du manuscrit du bill.

Le texte original de cet article se lit comme suit:

[*Français*]

> Il est par la présente loi déclaré que, sous réserve des dispositions de la Loi sur la radio,

[*Traduction*]

Si Mlle LaMarsh nous le demandait, nous serions naturellement prêts à inscrire les mots «Loi sur la radiodiffusion» après ceux de la «Loi sur la radio».

Le ministère du Transport nous a aussi fait savoir qu'il ne trouvait pas les expressions utilisées dans le préambule de l'article 7 assez larges, et nous proposait d'employer des mots tels que «et de tout autre statut fédéral relatif aux télécommunications ou à la radiodiffusion, ainsi qu'aux règlements ou décisions qui en découlent» après les nouveaux mots «et la Loi sur la radiodiffusion». Nous n'avons aucune objection à ce sujet, cela nous semble très correct.

Il y a eu aussi quelques remarques au sujet de notre emploi, dans l'article 7, des mots

«transmettre, d'émettre ou de recevoir» des signaux, etc....Je vais vous en donner la raison.

Il y a en fait trois raisons à cette utilisation des mots «émettre, transmettre ou recevoir» dans cet article, Il y a tout d'abord un aspect technique du problème. Dans un système à ondes ultra courtes, la transmission du signal se déroule suivant un processus continu. D'après les ingénieurs, cependant, ce processus se décompose en trois étapes différentes. Il y a tout d'abord émission du signal. Ce signal est ensuite transmis par ondes aériennes puis capté par la station à ondes ultra courtes, il est donc reçu à cet endroit. Au même instant, cette onde se comporte comme une émettrice dont le signal est transmis par ondes aériennes et capté par une autre station à ondes ultra courtes. Vous avez ainsi une série d'émissions, de transmissions et de réceptions. C'est la première raison de l'utilisation de ces mots.

• 1025

La seconde raison est elle aussi technique. Comme vous le savez probablement nous avons une station située dans la région du lac St-Jean, au Québec, qui dessert les Territoires du Nord-Ouest. Il arrive parfois qu'en raison des conditions climatiques le service ne peut être assuré instantanément pour les abonnés. Admettons que le message soit transmis de Montréal ou Toronto à Alma, puis qu'il ne puisse être transmis à sa destination, il est alors bloqué temporairement à Alma. Lorsque les conditions le permettent par la suite, ce signal est à nouveau émis et peut être reçu par son destinataire. Il y a, à nouveau, un problème d'émission et de transmission à cet endroit.

Ce problème, et c'est la troisième raison pour laquelle nous avons employé ces mots, s'est aussi présenté au Congrès américain lors de la promulgation de la Loi sur les communications de 1934. La difficulté vient de la définition de l'expression «les messageries» ou «messager», qui a été beaucoup utilisée ici par certaines personnes au cours des discussions sur ce bill. Je dois avouer qu'en tant qu'homme de loi je ne suis pas très heureux de l'explication de «messageries», lorsque je lis une telle définition qui explique les mots en employant ces mêmes mots, ce qui est une bien mauvaise manière de faire. L'article 3 de la Loi déclare:

> «messageries», ou «messager», signifie toute personne engagée à titre de messageries à louer, dans le domaine des communications avec ou sans fils, internationales ou inter-États, ou dans le domaine de la transmission d'énergie au mêmes niveaux, sauf lorsqu'il est spécifié que ces messageries ne sont pas soumises à cette Loi.

Afin de comprendre ce qu'ils entendent par «messager» il vous faut donc regarder la définition de «communication télégraphique» ou «communication radio». Lorsqu'il est question de «communication radio» ou de «communication par radio» ils disent:

> signifie la transmission par radio de messages, signes, signaux, photographies et sons de toutes sortes, y compris tout moyen, document et service...

Ensuite on peut lire entre paranthèses:

> (entre autres choses la réception, l'émission et la communication de messages) inhérents à ce mode de tranmission.

Ils faisaient face au même problème. Ils ont essayé de surmonter cette difficulté technique et ils l'ont fait de cette façon.

Je crois que la loi canadienne a fait mieux en définissant ces mots dans la Loi sur la Sociétés canadienne des télécommunications transmarines, dans la Loi sur la radio, dans la Loi sur la radiodiffusion, et dans le code criminel, que ne l'a fait le Congrès américain. J'ai essayé, avec les mots que j'ai utilisés à l'article 7, de demeurer aussi près que possible de la définition canadienne de «communications».

Encore au sujet de la radiodiffusion, on s'est inquiété du fait que nous pourrions être autorisés à devenir «société émettrice» dans un sens très large. Lorsque j'ai témoigné devant le comité, j'ai essayé de faire comprendre aux membres que ce n'était pas notre intention. Je vous lirai la réponse que j'ai faite à la page 84 de la transcription:

> Ma foi! nous avons de nouveau précisé que nous n'avions pas l'intention d'être radiodiffuseurs et nous ne sommes pas devenus radiodiffuseurs. Voici ce que nous avons dit alors, et je tire ma citation de la page 75 du texte anglais:

• 1030

La citation est tirée d'un exposé relatif au projet de loi de 1948 et je viens maintenant à la page 75:

> Bien que la compagnie, comme on l'a déjà dit, n'ait pas l'intention de s'occuper de radiodiffusion ou de télévision, il est évident que les compagnies de téléphone ont joué un rôle important dans la mise au point de la radiodiffusion en assurant la liaison entre les studios ou les points

de captage et les émetteurs et entre les stations radiophoniques à des points très distants de façon à permettre la radiodiffusion simultanée d'une émission dans une grande région.

Ensuite j'ai ajouté:

> Ce sont là les termes dans lesquels nous nous sommes exprimés à ce moment et je pense que nous avons respecté nos engagements à la lettre. Nous ne nous sommes pas lancés dans la radio ni la télédiffusion. Nous sommes contentés de donner un bon service dans le domaine des communications publiques.

Ainsi, nous avons donné cette assurance. Nous l'avons donnée dans les réponses aux questions que nous ont posées les membres du comité. Si le comité pense que cette assurance devrait être exprimée dans la loi, nous n'avons sûrement aucune objection parce que cela ne fait que confirmer notre attitude officielle.

Venons maintenant à un autre aspect du projet de loi qui a causé de l'inquiétude, soit le système de télévision à antenne collective. Encore une fois nous avons déclaré devant le comité que nous n'avons pas l'intention de devenir des exploitants de systèmes de télévision à antenne collective. Si le comité croit encore qu'il faille exprimer ces assurances, nous n'avons aucune objection que la loi fasse mention de ce que nous avons clairement exposé.

Quant au domaine de la télévision à antenne collective, il a été question quelquefois de la permission à accorder aux exploitants de fixer leurs câbles à des poteaux de services publics. A ce sujet, il y a plusieurs choses qu'il ne faut pas oublier.

D'abord les exploitants de systèmes de télévision à antenne collective qui font le commerce des divertissements ne représentent qu'un groupe et ils pourraient demander cette permission. Ensuite les représentants de la télévision industrielle voudraient peut-être eux-aussi fixer leurs câbles aux poteaux et il ne faut pas oublier ceux de la télévision scolaire qui pourraient bien présenter la même demande, de sorte que vous auriez un fouillis de câbles au-dessus des rues.

Vous savez que nous essayons d'enfouir ces câbles. Nous progressons mais j'ai l'impression que si la télévision à antenne collective, la télévision scolaire et la télévision industrielle veulent fixer leurs câbles aux poteaux, la tâche de faire passer ces câbles sous terre n'en sera pas plus facile.

Mais ce n'est pas là le principal aspect du problème. Les câbles de télévision ne constituent qu'un seul genre de communication parmi ceux que peut permettre le courant porteur à titre de véhicule commun ou pour utiliser l'image dont on s'est servi en maintes occasions, à titre de partie constituante de la voie électronique, et les exploitants de systèmes d'antenne collective devraient naturellement avoir accès à la grand-route et il faudrait que qui que ce soit qui désire avoir accès à cette route puisse s'en servir.

Ce serait utiliser à plein rendement les installations que nous devons aménager pour fournir les services de communications et je voudrais dire ici que lorsque nous examinons l'ensemble de la question des communications nous ne voyons pas pourquoi cet aspect de notre commerce ne devrait pas être réglementé de la même façon que l'est le service de téléphone, à condition que ceux qui ont accès à la voie électronique soient aussi soumis à des règlements lorsqu'ils traitent avec nous. Ainsi le droit à payer pour utiliser la voie électronique devrait être sujet au contrôle d'un organisme de réglementation.

• 1035

M. Lewis: Puis-je vous demander, monsieur de Grandpré, pour éclairer la discussion, si vous voulez que cela soit exprimé dans un projet de loi?

M. de Grandpré: Oui. Je pense que nous ne devrions pas entreprendre de résoudre tous les problèmes de communication que pourrait poser un bill privé relatif à une société donnée. C'est une question qui devra être étudiée un jour par un groupe de travail afin de s'assurer que tous les aspects des problèmes relatifs aux activités de la société qui assure le «transport en commun» soient bien réglementés.

M. Vincent: Nous sommes toujours consentants à inclure cela dans le projet de loi.

M. de Grandpré: Oui. Comme le président le propose, nous sommes prêts à exprimer en toutes lettres que nous n'exploiterons pas des systèmes de télévision à antenne collective pour qu'il n'y ait point de malantendu à ce sujet. Des discussions ont eu lieu entre la Société et les exploitants d'antenne collective et je pense que nous leur avons donné toutes les assurances possibles à ce sujet.

M. Rock: Monsieur le président, les exploitants de systèmes de télévision à antenne collective ne sont pas venus témoigner ici...

Le président: Monsieur Rock, je pense que nous devrions laisser M. de Grandpré terminer son exposé et ensuite nous pourrons lui poser des questions. A l'ordre, s'il vous plaît.

M. de Grandpré: Une autre difficulté qui s'est manifestée lors de l'étude du projet de loi a été la crainte que les pouvoirs que nous cherchions à obtenir nous donnent l'autorité nécessaire pour nous engager dans le domaine de l'édition ou que nous puissions diriger l'opinion publique. M. Gross par exemple a exprimé cette crainte à la page 97 de la transcription des témoignages. Est-ce que cela dans vos esprits aurait quelque chose à faire avec la transmission du genre par facsimilé comme l'a indiqué M. Groos? M. Orlikow à la page 83 de la transcription a aussi exprimé la crainte que nous pourrions nous engager dans le domaine de l'édition.

Encore une fois, nous comprenons les raisons, soit la protection des intérêts du public, qui pousseraient le comité à ne pas nous accorder d'autorité sur le contenu de l'émission. Je crois que ce serait mauvais pour la Société d'avoir autorité sur le contenu de l'émission ou de pouvoir l'influencer. Il nous faut la plus grande autorité possible sur la transmission des émissions mais quant à les contrôler, il ne faudrait pas nous accorder cette autorité, et de nouveau nous accepterions que cela soit exprimé dans la loi pour que la situation soit claire et nette dans ce domaine très important.

M. Schreyer: Et quel article serait en cause ici?

M. de Grandpré: Ce serait probablement l'article 7. On pourrait apporter une modification, après la description des pouvoirs, au premier alinéa de l'article 7 qui traite de l'émission et de la transmission de renseignements. On pourrait indiquer que nous n'avons pas l'intention de surveiller le contenu des émissions ni d'exercer aucune influence sur elles.

• 1040

Venons maintenant à l'article 4 qui, vous vous en souviendrez, traite de la juridiction de la Commission canadienne des transports sur l'émission de nos actions. Nous avons inclus cet article dans le projet de loi parce que nous pensons que le fondement du règlement ayant changé depuis la décision de 1966 des Commissaires au transport, ce genre de règlement n'est plus nécessaire. Des pressions étaient exercées sur la Société pour obtenir plus que le prix d'émission maximum pour les actions parce que le nombre des actions n'avait réellement rien à faire relativement aux gains qui avaient été autorisés par la Commission. Sur une base de 6.6 p. 100, la somme d'argent constituait le facteur déterminant et le nombre d'actions relatif à l'ensemble du capital n'avait plus d'importance.

Maintenant, il y a eu une forte...

M. Lewis: Je ne comprends pas cela.

M. de Grandpré: Aux termes de l'ancien règlement, monsieur Lewis, la décision de 1958 signifiait que $2.43 par action représentait le niveau maximum des gains autorisés par la Commission. Supposons que vous vouliez accroître le capital de $100: vous pouviez émettre, en prenant des chiffres faciles à calculer, 4 actions de $25 ou une action de $100. Si vous n'émettiez qu'une action de $100 votre placement ne pouvait vous rapporter que $2.43 puisque vous n'aviez qu'une seule action. Si vous émettiez quatre actions vous aviez droit à quatre fois $2.43. Ainsi le nombre des actions exerçait une influence directe sur l'ensemble des gains de la Société aux termes de l'ancien règlement.

Le nouveau règlement établi par la Commission à la suite de la décision de 1966 fait que le nombre d'actions n'exerce plus aucune influence. C'est la somme d'argent placé qui sert maintenant à déterminer le niveau des gains. La décision de 1966 avait fixé ce niveau à 6.6 p. 100 selon les conditions qui existaient à ce moment. Alors, que vous ayez quatre actions ou seulement une, vous n'aviez droit qu'à un gain de 6.6 p. 100 sur l'argent placé.

Ainsi le prix des émissions est devenu un facteur sans importance pour celui qui voulait placer de l'argent. C'est pourquoi, à tort ou à raison, nous avons cru que ce règlement était superflu. Nous avons écouté attentivement les représentations faites par quelques membres de ce Comité, par des maires et des présidents de conseil municipal, par la Fédération canadienne des maires et des municipalités et par d'autres groupes, et nous en sommes venus à la conclusion que certaines gens sont inquiets de l'abolition de ce genre de contrôle exercé par la Commission canadienne des transports sur l'émission de nos actions.

Si cela inquiète les gens, bien que nous soyons d'avis que ce règlement n'est pas nécessaire, nous sommes tout à fait prêts à abandonner la clause 4 de notre projet de loi et à laisser à la Commission canadienne des transports le pouvoir de réglementation sur l'émission de nos actions en ce qui a trait à la quantité, aux termes et conditions de cette émission.

M. Schreyer: Tandis que vous en êtes à cette clause particulière, monsieur de Grandpré, on a fait circuler une modification

à la clause 4. Je ne suis pas sûr si c'est vous qui la proposez ou si c'est quelqu'un d'autre.

Le président: Je suppose que vous parlez de la modification de M. Rock; l'avez-vous fait circuler, monsieur Rock?

M. Rock: Oui.

M. Bell (Saint-Jean-Albert): Nous ne voulons pas en discuter maintenant.

• 1045

Le président: Non, mettons ceci de côté pour le moment. Finissons ce que nous avons commencé et nous pourrons ensuite passer à la période de questions.

M. Schreyer: C'est bien, monsieur le président.

M. de Grandpré: Je voudrais maintenant aborder un cinquième point, soit la question des raccordements ou des interconnexions étrangers, problème soulevé par M. Holt dans cette lettre.

On entend certaines remarques selon lesquelles tous les abonnés de la Compagnie de téléphone devraient avoir la permission d'être propriétaires de leurs appareils et de les acheter, et selon lesquelles il n'y a aucune raison pour que les appareils soient encore sous le contrôle de la Compagnie de téléphone comme ils le sont aujourd'hui.

Au premier abord, quelques-uns de ces arguments semblent assez raisonnables, mais si vous les analysez, je crois que vous vous rendrez compte des raisons pour lesquelles il est essentiel que la Compagnie de téléphone conserve le contrôle des appareils qui sont raccordés au réseau.

La première raison réside dans le fait qu'il y a un problème de compatibilité. Nous avons mentionné ici, quand nous avons soumis notre mémoire, que les appareils qui sont installés peuvent durer environ 35 ou 40 ans avant de devenir désuets. Ainsi, tout appareil qui est raccordé au réseau doit être compatible avec les appareils qui ont été installés 30 ou 35 ans auparavant, mais il doit aussi être compatible avec les autres apareils qui seront installés dans l'avenir, de sorte qu'en décidant d'installer de nouveaux appareils sur le réseau, on doit tenir compte de ce facteur très important; autrement, le coût de l'amélioration du réseau serait complètement disproportionné avec les avantages amenés par ces nouveaux appareils qu'on voudrait introduire sur le réseau.

Le second problème réside dans le fait qu'il est très important que l'appareil (le téléphone, le combiné) soit tenu à jour en tout temps. Nous dépensons des millions pour améliorér la qualité de transmission de l'ensemble du réseau. Tout cet argent serait absolument perdu si le téléphone qui est sur votre bureau n'était pas parfaitement à jour, car il détruirait à la toute fin les efforts et l'argent qui ont été investis dans l'ensemble du réseau afin d'améliorer la qualité de transmission. Voilà donc une autre raison pour laquelle il est important que les sommes qui ont été dépensées pour les installations extérieures et de commutation ne soient pas perdues seulement à cause d'un appareil inadéquat au bout de la ligne.

Certaines gens ont fait ici des comparaisons entre les réseaux de transport d'électricité et les réseaux de communication téléphonique. Je crois qu'il est important de souligner qu'il y a une différence fondamentale entre un grille-pain, un réfrigérateur et un téléphone. Si votre grille-pain ne fonctionne pas, vous êtes les seuls à en souffrir; si votre réfrigérateur ne fonctionne pas, vous êtes encore les seuls à en souffrir; si le téléphone ne fonctionne pas adéquatement, des gens essaient d'entrer en communication avec vous et ils ne le peuvent pas; ils avertissent alors la Compagnie que la ligne de monsieur Untel est détraquée. Nous devons envoyer des gens pour nous assurer qu'il n'y a rien de défectueux dans nos lignes, et vous pouvez très bien vous imaginer la somme d'argent qui serait dépensée et perdue à cause de ce j'appellerais des plaintes inutiles, car ce ne serait pas les installations de la Compagnie qui seraient défectueuses mais plutôt l'appareil de l'abonné qui serait détraqué.

Une autre différence importante entre le réseau téléphonique et les appareils électriques ordinaires réside dans le fait qu'il n'y a pas d'interconnexion entre l'appareil électrique et les téléphones. Vous devez vous rappeler que n'importe quel téléphone sur le territoire desservi par la Compagnie peut être mis en communication presque instantanément, en dedans de cinq, six, dix ou douze secondes, avec quelque 100 millions d'autres téléphones sur le continent nord-américain. Il est donc nécessaire que nos réseaux soient planifiés selon un plan global et non pas comme des pièces d'un casse-tête géant.

• 1050

M. Byrne: Combien de millions avez-vous dit?

M. de Grandpré: Plus de cent millions. Je ne puis vous donner de chiffres exacts.

M. Byrne: Ce n'est pas seulement un million.

M. de Grandpré: Non, c'est cent millions de téléphones et plus. Il y a donc un problème technique, comme je l'ai dit, soulevé par ces raccordements et interconnexions étrangers,

et il y a aussi un problème économique. Quelques-uns des appareils que les gens aimeraient installer peuvent être commandés à l'aide de catalogues ou achetés dans divers magasins des États-Unis et même du Canada, et ces appareils sont habituellement ceux dont la location est la plus rémunératrice pour la Compagnie. Je pense aux appareils antiques et aux appareils «dial-in-hand», dont vous avez sans doute vu les lignes nettes et l'allure coquette aux États-Unis, et à l'appareil Ericafon pour prendre l'exemple de M. Holt. Si ces appareils sont raccordés au réseau, alors les gens qui ont les moyens de se payer ce luxe additionnel privent la Compagnie de revenus nécessaires, ce qui affectera le coût du service pour l'abonné ordinaire. Ceci pourrait très bien entraîner une perte de revenu qui devrait être compensée par des frais additionnels pour les appareils ordinaires.

M. Lewis: Excusez ma lourdeur d'esprit. Je n'ai aucune sympathie pour la demande de raccordements étrangers, je ne suis pas assez renseigné à leur sujet, mais je ne comprends pas tout à fait votre explication.

M. de Grandpré: Je vais essayer de la rendre très claire et très simple. Prenez, par exemple, la situation actuelle qui prévaut pour les appareils antiques. Nous avons introduit un tarif selon lequel vous pouvez acheter un appareil antique et le faire raccorder au réseau; il ne peut toutefois être raccordé au réseau que s'il a été vérifié par la compagnie afin que nous puissions nous assurer qu'il est compatible avec le réseau. Quand nous l'avons essayé, nous sommes en mesure de dire que l'appareil est compatible dans sa forme actuelle ou que nous devons remplacer certaines pièces pour le rendre compatible avec le réseau. Quand ces essais ont été effectués, l'appareil est remis au client qui peut l'utiliser. Nous demandons $25 pour essayer l'appareil et pour nous charger de l'entretien durant toute la vie de l'appareil. Il y a alors des frais de service de $5 pour raccorder l'appareil et un tarif mensuel régulier pour une ligne additionnelle dans votre maison. Ce que M. Holt a fait, ou ce que d'autres gens peuvent faire, par exemple, consiste à s'adresser à Simpsons-Sears Limited ou un autre magasin ou une compagnie de vente par catalogue et acheter ce genre d'appareil qui comporte une fiche qui peut être introduite dans le jack de la maison. Il est probable que personne n'en entend parler et ces gens-là jouissent d'une ligne additionnelle pour un appareil pour lequel ils n'ont rien payé à la Compagnie, ce qui est une violation du tarif. Le résultat net, si vous multipliez ces cas, est que la Compagnie ne sera pas payée «X» milliers ou centaines de milliers de dollars pour ces services dont les gens ont joui sans payer leur juste part.

Quand vous analysez les besoins de revenu de la Compagnie pour atteindre une somme de bénéfices nécessaires au financement de la Compagnie, ces frais et tarifs font partie du revenu total. Si vos revenus ne sont pas assez élevés pour permettre d'exploiter la compagnie parce qu'il y a trop de gens qui ont décidé d'acheter et d'installer eux-mêmes des appareils étrangers, alors ce sera Pierre, Jean, Jacques, l'abonné ordinaire, le type qui assure la subsistance de l'exploitation qui devra compenser pour cette perte de revenu. S'il en est ainsi, alors je dis que nous faisons pression contre une hausse dans le coût de base des services à la longue. Il faut toujours en tenir compte à propos des appareils étrangers.

J'aimerais faire une autre remarque au sujet de la question posée par M. Holt sur nos raisons d'agir. Lorsque du matériel qui n'appartient pas à une société est utilisé sur le réseau ou les lignes de cette société il est spécifié dans nos règlements tarifaires que nous devons nous assurer que l'abonné est en règle. S'il ne l'est pas, ou s'il refuse de payer les frais, nous devons lui en interdire l'usage. Les États-Unis ont pris des mesures et je ne sais pas si le Canada a suivi cet exemple, mais si un service public n'applique pas les tarifs officiels, la société favorise le violateur. Si vous étiez le voisin de M. Holt et si vous possédiez un appareil Ericafon qui vous avait coûté $25 pour les essais, $5 pour l'installation et $1.25 par mois pour le service, vous vous demanderiez peut-être pourquoi l'on vous traite différemment de celui qui ne suit pas les tarifs. Je crois que nous n'avons pas le choix: il nous faut prendre des mesures contre le violateur. Sinon, nous le favoriserions au détriment de ceux qui respectent la loi.

M. Groos: Puisque nous traitons de ce sujet, monsieur le président, puis-je poser une question au témoin? J'ai seulement entendu la lettre lue par monsieur le président mais on y parlait de table d'écoute et d'enregistrement. Pourriez-vous nous éclairer là-dessus monsieur?

M. de Grandpré: Je ne suis certainement pas au courant de telles pratiques, mais puisque le nom de M. Scrivener apparaît dans la

lettre, peut-être voudra-t-il bien apporter quelques explications.

• 1100

M. R. C. Scrivener (vice-président (exploitation) de la Compagnie de téléphone Bell du Canada): Nous employons des procédés de mise à l'essai qui ne comprennent pas de connexions permettant d'écouter. D'après nos registres, une ligne donnée possède un certain nombre de téléphones; il est possible, en mesurant l'impédance, de savoir si des appareils ont été ajoutés à cette ligne. Ces essais permettent de déterminer si on a ajouté des appareils autres que ceux que nous avons enregistrés. Ces essais, de nature électrique, déterminent la résistance d'un circuit et n'ont rien à voir avec l'écoute ou l'enregistrement d'une ligne téléphonique. Je désirais seulement éclaircir ce point.

M. Groos: On mesurait donc l'électricité sans avoir à écouter?

M. Scrivener: C'est bien cela, monsieur Groos.

M. Jamieson: Est-ce que ces essais révèlent l'emplacement des appareils additionnels?

M. Scrivener: Pas de façon précise, bien que l'on puisse savoir sur qu'elle section de la ligne ils sont situés. Comme vous le savez, la mesure par la méthode du pont de Wheatstone permet de localiser une perturbation à quelques pieds près.

M. Byrne: Est-ce que cela fait du bruit dans la maison de l'abonné?

M. Scrivener: Non.

M. Byrne: Comment s'en apercevra-t-il?

M. de Grandpré: Afin de compléter mes observations à propos des tarifs, j'ai apporté le règlement n° 9, sur lequel nous avons fondé notre action. Le règlement n° 9, tel que l'a approuvé la Commission des transports de l'époque, déclare:

> Le matériel ou le câblage de la Compagnie ne sera pas adapté, enlevé, interrompu ou transformé de quelque façon; aucune espèce de matériel, de dispositif, circuit ou appareil ne sera ajouté, directement ou indirectement, s'ils ne sont fournis par la Compagnie, afin de fonctionner à l'aide du matériel ou du câblage de la Compagnie, par induction ou autrement, à moins que les règlements de la Compagnie, ou un accord spécial, ne le permette. Dans le cas d'une entorse à ce règlement, la Compagnie se réserve le droit de rectifier tout aménagement défendu ou de suspendre ou d'arrêter le service comme le spécifie le règlement 35.

M. Schreyer: Sur ce point en particulier, monsieur le président, je reconnais la nécessité d'une telle clause qui a trait aux appareils étrangers dont le mécanisme peut être ou non compatible avec le réseau de la Bell. Que se passe-t-il cependant dans le cas des appareils sans mécanisme? Je pense en particulier au boîtier qui renferme le mécanisme. La Bell ne devrait rien avoir à dire à propos des appareils décoratifs.

M. de Grandpré: C'est pourquoi nous avons cette clause particulière à propos de l'Ericafon ou des anciens téléphones, qui ne sont que des boîtiers. L'extérieur est différent mais le mécanisme a été mis à l'essai pour s'assurer de sa compatibilité avec le réseau. C'est pourquoi nous avons établi ce règlement pour satisfaire le demande des abonnés. Ainsi, si je décore ma maison, je peux installer un téléphone de modèle 1900 pourvu que le mécanisme, après des essais probants, soit compatible avec le réseau.

• 1105

Toujours à propos des appareils étrangers, on a fait remarquer que les exigences de la Compagnie défavoriseraient certaines personnes. Nous sommes prêts à admettre que nous devrions rendre les plaintes publiques. Nous acceptons que la loi permette aux gens qui se sentent lésés par les exigences de la Compagnie de faire appel à un jury que choisirait ce Comité. J'aimerais souligner deux aspects de la question. Je pense que les personnes de ce jury devraient être capables de traiter de ces deux aspects, c'est-à-dire de l'aspect technique et de ce que j'appelle l'aspect économique. L'aspect technique comprend la compatibilité du matériel tandis que l'aspect économique dépend des répercussions qu'entraînerait l'installation d'un tel matériel qui n'appartient pas à la Compagnie sur le tarif des abonnés. Je crois qu'il faudrait aussi envisager les répercussions qu'entraînerait l'installation

d'appareils fabriqués à l'étranger sur l'économie canadienne en général. En effet, l'économie du pays serait touchée par l'introduction d'appareils reliés au réseau qui seraient fabriqués exclusivement à l'étranger. En conséquence, le jury qui s'occupera du problème des appareils étrangers devrait avoir la compétence nécessaire pour traiter de ces aspects.

M. Lewis: S'agit-il d'un tribunal d'appel dont les décisions devraient être acceptées par la Bell?

M. de Grandpré: C'est bien cela, monsieur Lewis.

M. Lewis: Il ne s'agirait pas seulement d'une commission d'enquête.

M. de Grandpré: Non. En toute franchise, je pense qu'on devrait faire appel à la Commission canadienne des transports, dont les membres ont la compétence nécessaire pour traiter de l'aspect technique. Il y a des spécialistes en communications et en transmission qui pourraient étudier les problèmes et des économistes qui en envisageraient les répercussions sur toute l'économie. Je ne parle pas seulement des tarifs mais de l'économie dans son ensemble. Je propose de désigner la Commission canadienne des transports, car elle s'occupe déjà des tarifs de plus, si le problème des appareils étrangers touche le domaine des tarifs, je ne comprend pas très bien comment deux organismes différents pourraient traiter de questions si connexes. C'est pourquoi j'estime que la Commission possède la compétence nécessaire.

M. Bell (Saint-Jean-Albert): Puis-je poser une question à ce sujet, monsieur le président? Croyez-vous, monsieur de Grandpré, que la Commission est actuellement assez puissante pour accomplir ce que vous proposez?

• 1110

M. de Grandpré: Selon la Loi sur les chemins de fer qui existe actuellement la Commission ne possède pas l'autorité nécessaire. Le présent bill peut cependant le lui accorder si on lui confie ces nouvelles tâches. Cette méthode a été employée lors de l'amendement apporté en 1957. La Commission canadienne des transports, qui était alors la Commission des transports, ne pouvait pas réglementer les émissions d'actions. Par un amendement de 1957 on a donné à la Commission des transports la capacité de régir l'émission de capital-actions. Je sais que les avocats et les rédacteurs des lois sont peu disposés à étendre l'autorité d'un organisme investi d'un pouvoir de réglementation et fondé par une loi à partir d'un bill privé; cependant une ouverture a été faite dans cette direction en 1957. Si, par hypothèse, cela peut soulager un important malaise, ce serait peut-être une bonne façon de le faire. C'est-à-dire de permettre aux personnes qui semblent avoir été désavantagées par les exigences de la compagnie de faire appel à un organisme investi d'un pouvoir de réglementation qui déterminerait si les exigences sont raisonnables et dans l'intérêt général ou si elles influent sur la qualité ou le prix du service. Ce sont des facteurs importants pour le progrès ultérieur du service de communications au Canada. Cela répond-il à votre question, monsieur Bell?

M. Bell (Saint-Jean-Albert): Merci.

M. de Grandpré: La question de la recherche et du développement est un autre aspect qui a été longuement discuté au cours de nos débats. Je pense que c'est un domaine où l'on est presque, je dirai, unanime à souhaiter que la compagnie puisse accéder à la recherche sous toutes ses formes et ait les pouvoirs nécessaires pour investir dans des sociétés de recherche et de développement. La compagnie *Industrial Wire & Cable* Limitée, par exemple, déclare, à la page 41:

> Bell devrait être en mesure de fournir aux entrepreneurs de voitures et de roulages publics des services téléphoniques de tous genres. Pour ce faire elle devrait pouvoir utiliser tous les moyens de télécommunication qu'elle juge appropriés.

M. Henry, dans sa déposition devant le comité déclare, à la page 389:

[*Texte*]

> Monsieur le président, il se peut que le Comité, à la lumière de ce qui précède, veuille songer à différer une décision, sans pour cela se prononcer finalement

sur la question, pour recommander que tout pouvoir supplémentaire d'acquisition ou d'investissement,

Il parlait de l'article 8.

[*Texte*]

...autre peut-être que pour la recherche, soit conféré pour le moment afin de permettre que les résultats des diverses études et enquêtes qui se poursuivent actuellement puissent être connus et fournir la base d'un jugement approfondi.

Et à la page 389, il exprime l'opinion suivante:

A mon sens, il est bien évident qu'on devrait leur donner carte blanche à cet égard. Les questions que j'ai mentionnées n'en seraient aucunement modifiées s'ils estiment que cet aspect-là est impératif comme la base même de la recherche.

Il parle en termes identiques aux pages 416 et 422 de la transcription.

• 1115

Les réalisations de la compagnie dans le domaine de la recherche et du développement sont également un aspect important dont il faut tenir compte si l'on veut saisir l'importance de la question. Il y a à l'heure actuelle 825 ingénieurs professionnels chez Bell seule, et le complexe Bell-Northern en compte 1486, se classant au second rang au Canada pour le nombre d'ingénieurs qu'il emploie. Depuis 1960 cette société a fait 60 demandes de brevets, et 12 ont été obtenus. Dans les laboratoires de la Northern Electric le personnel scientifique totalise 500 personnes, dont 100 ont des diplômes universitaires et 30 des doctorats. Il ont fait des demandes de brevets et les brevets en instance d'acceptation ou accordés sont au nombre de 75. Les efforts déployés par les ingénieurs de la Bell ont à mon sens contribué de façon primordiale au succès des communications au Canada, car il ne faut pas oublier qu'au Canada le coût des services téléphoniques est, en termes relatifs, le moins cher au monde. Nous sommes très fiers du fait que nous avons dépassé les moyennes des États-Unis dans ce domaine au cours des deux dernières années. Vous vous souviendrez que dans notre premier exposé nous avons indiqué qu'un travailleur moyen au Canada devrait travailler 2.1 heures pour payer les frais élémentaires du service téléphonique, tandis que dans d'autres pays ce temps pouvait s'échelonner jusqu'à 15 heures, en termes relatifs. Voilà donc le résultat de l'intégration des services de recherche, de manufacture et d'exploitation. J'irai jusqu'à dire que cette intégration a été la pierre angulaire de notre service de communications canadien.

M. Lewis: Il n'y a qu'à augmenter le taux des salaires dans les autres pays, et votre rapport s'effondrera.

M. de Grandpré: Au cours des années passées la Compagnie a participé dans une assez large mesure aux réalisations des objectifs nationaux tels qu'établis par le Conseil économique du Canada et les diverses institutions gouvernementales. Il nous a été possible de rapatrier entièrement la Northern, qui est maintenant 100 p. 100 canadienne; il nous a été possible d'accroître le pourcentage relatif de nos actions dans la Compagnie elle-même qui est environ 95 p. 100 canadienne à l'heure actuelle; il nous a été possible de conquérir les marchés d'exportation: Northern a déclaré devant ce comité qu'en 1968 et 1969 elle s'attend à exporter pour 50 millions de dollars, et peut-être plus, dans différents pays, comme la Grèce, la Turquie, et même les États-Unis; chez Bell, il nous a également été possible d'établir ces derniers mois un département spécialisé qui sera en mesure d'apporter de l'aide aux compagnies de télécommunications étrangères; l'équipe spéciale est actuellement en rapport avec plusieurs compagnies de communications dans le monde entier, et ses efforts ont évidemment largement contribué dans le sens de nos efforts en vue de maintenir une balance des paiements raisonnables; et enfin, tous nos efforts en vue d'exporter ou d'accroître nos exportations ont largement contribué à augmenter le nombre d'emplois au Canada. Voilà les efforts que nous avons accomplis aux cours des années passées pour réaliser ces objectifs nationaux. C'est le but que nous nous étions proposé en venant demander d'apporter des modifications à notre charte. Nous avons pensé que c'était une redistribution convenable des pouvoirs; finalement, en se proposant d'atteindre ces objectifs et de répondre aux objections soulevées par certains témoins et membres de ce comité, mes observations auront je le pense démontré que nous tâchons d'être aussi réalistes que possible en nous attaquant aux problèmes qui nous confrontent. C'est tout ce que j'avais à dire pour le moment, monsieur le président.

• 1120

M. Lewis: Je ne vous demande pas le nom de la compagnie, mais si vous voulez le donner, c'est tant mieux. Quel genre de compagnie vous aurait-il été impossible d'acheter avec vos anciens pouvoirs et que vous cherchez maintenant à acheter, intégralement ou en partie, en vertu de l'article 8?

M. de Grandpré: Les pouvoirs que nous conférait la charte avant notre demande étaient très nombreux mais dans une certaine mesure inacceptables pour beaucoup de gens.

Je pense aux attaques dont nous avons été l'objet en relation avec nos investissements chez Northern. On a prétendu que nos investissements dans la compagnie Northern étaient illégaux sous prétexte que la compagnie en cause n'était pas autorisée selon les termes de la Loi originale. Comme vous vous souvenez, l'affaire a été portée devant la Commission des Transports qui a conclu que Bell avait parfaitement le droit d'investir chez Northern.

M. Lewis: Ils ont trouvé une ligne quelque part sur l'île de Montréal.

M. de Grandpré: Ils ont trouvé deux choses, monsieur Lewis: deux fils de 16,500 pieds, et aussi que nous étions capables d'investir parce que la Compagnie pouvait utiliser des communications téléphoniques. Ils ont essayé d'aller à la Cour suprême, mais la permission leur a été refusée, et ils ont en fin de compte fait une demande de revision au Cabinet, qui n'a pas accepté. Bien que nous soyons convaincus que nous avons les pouvoirs nécessaires, je pense que vous conviendrez qu'il n'est pas très agréable de voir surgir le problème à tous moments: c'était une mise au point concernant nos pouvoirs. Si je ne vous avais pas confirmé ces garanties, que nous nous disposons à faire inclure dans le bill, relatives à la radiodiffusion l'édition, et le fonctionnement de l'Association canadienne de la télévision, je pense qu'on aurait pu s'inquiéter des détournements qui devenaient possibles. Il semble cependant qu'après cette restriction importante du genre d'investissements possibles, les pouvoirs sont effectivement moins absolus.

Le président: Nous avons une liste de questionneurs, et je vous permettrai, M. Lewis, de poser des questions à ce sujet quand M. de Grandpré aura terminé ses observations.

• 1125

M. Lewis: Il a terminé et ce ne sont pas à proprement parler des questions que je pose. J'essaie simplement de comprendre les intentons de la Compagnie. Il a peut-être raison. Quel genre de compagnie envisagez-vous d'acheter avec vos pouvoirs actuels?

M. de Grandpré: En vertu de l'article 8?

M. Lewis: Oui.

M. de Grandpré: Je n'ai peut-être pas indiqué très clairement qu'à notre avis, les pouvoirs que nous désirons obtenir en vertu de l'article 8 sont raisonnables, vu la tendance actuelle des corporations à essayer de diversifier leurs placements. Nous nous rendons compte que notre situation est différente, et que peut-être on ne devrait pas nous donner les pouvoirs les plus étendus en raison de notre caractère naturellement monopolistique. Je crois donc que nous serions prêts, dans cette mesure, à restreindre notre droit d'investir aux seules compagnies qui sont engagées dans la recherche et le perfectionnement. L'article 8 original se lisait comme suit:

[*Texte*]

> Pour l'exercice de ses pouvoirs corporatifs, la Compagnie est autorisée à acheter ou autrement acquérir, et à détenir, des actions, obligations, débentures ou autres valeurs de toute autre compagnie poursuivant des objets en totalité ou en partie semblables à ceux que poursuit la présente Compagnie, ou de toute compagnie engagée dans des travaux de recherche et de perfectionnement dans des secteurs d'expérimentation qui se rapportent aux objets de la présente Compagnie, ainsi à vendre les titres susdits ou autrement en disposer.

[*Traduction*]

Quant à moi, reconnaissant que cet article dans sa forme actuelle soulève beaucoup de questions et cause certaines inquiétudes, je crois que nous serions prêts à en supprimer les mots suivants en 4e, 5e et 6e lignes:

[*Texte*]

> poursuivant des objets en totalité ou en partie semblables à ceux que poursuit la présente Compagnie, ou de toute compagnie engagée

[*Traduction*]

ce qui aurait pour effet de restreindre les dispositions de l'article 8 aux seules compagnies engagées dans la recherche et le perfectionnement. C'est la raison pour laquelle j'ai dit qu'il y a unanimité à ce sujet, et je pense que l'article en question ne poserait plus de problème si nous le limitions de cette façon.

M. Lewis: Cela n'avait pas été indiqué clairement.

M. de Grandpré: Je le regrette.

Le président: Si M. de Grandpré ou M. Scrivener n'ont pas d'autres observations à faire, je vais demander à M. Rock de poser ses questions.

M. Rock: Monsieur de Grandpré, si le comité était d'avis que l'article 8 droit rester tel quel, y verriez-vous quelque objection?

M. de Grandpré: Aucune, monsieur Rock.

M. Rock: A l'article 4 de votre projet de loi, en page 3, vous dites:

[*Texte*]

> L'article 2 du chapitre 39 des Statuts de 1957-1958 est abrogé par les présentes.

[*Traduction*]

Mon intention au sujet de l'article actuel de votre charte qui est reproduit à la page 40 de

votre mémoire, indiquant ce qui est réellement abrogé, est de ne proposer cet amendement que si le comité ne veut pas abroger tout l'article 2. Autrement, s'il est abrogé, je crois que vous aurez alors le pouvoir de vendre des actions à vos employés, à ceux de Northern et à tous les autres.

M. de Grandpré: C'est exact, monsieur Rock. Si la clause 4 de notre projet de loi est adoptée, cela signifie que l'article 2 du chapitre 39 est abrogé; en conséquence, notre émission d'actions ne serait plus réglementée par la Commission canadienne des transports et nous pourrions de notre propre initiative, sans en référer à la CCT, étendre les privilèges du régime d'épargne des employés de la Bell aux filiales de la Bell.

M. Rock: Très bien.

• 1130

M. de Grandpré: Si le comité accepte l'article 4, l'amendement que vous proposez n'est réellement plus nécessaire. D'autre part, si la clause 4 est supprimée du projet de loi et que le comité veuille étendre aux employés des filiales le privilège de participer au régime d'épargne de la compagnie, il est certainement...

M. Rock: Monsieur le président, vous comprendrez que j'aimerais éclaircir ce point d'avance parce que, personnellement, je préférerais que cet article soit abrogé; ainsi mes intentions se réaliseraient automatiquement.

Le président: Tirons la chose au clair. Si l'article 4 est supprimé, et il le sera probablement, je crois comprendre que la compagnie Bell n'aurait aucune objection à étendre aux employés de ses filiales le privilège de participer à ce régime d'épargne.

M. de Grandpré: C'est exact.

Le président: Alors, comment établiriez-vous ce régime? Si l'article 4 était supprimé, insèreriez-vous tout simplement un nouvel article 4 pour établir ce régime d'épargne?

M. de Grandpré: Oui.

M. Bell (Saint-Jean-Albert): Monsieur le président, j'aimerais poser une question supplémentaire. Prévoyez-vous d'autres problèmes du même genre si nous abrogeons l'article 4?

M. de Grandpré: Non. Si nous supprimons l'article 4, nous resterions assujettis aux mêmes genres de règlements qu'à l'heure actuelle. Je ne pense pas que cela crée de problèmes particuliers, parce que j'ai établi clairement ma position. Nous pensions que ce règlement était superflu et que c'était une bonne façon d'y remédier. Cependant nous ne tenons pas tellement à notre point de vue.

Le président: N'auriez-vous pas maintenant le pouvoir d'élargir votre régime d'épargne?

M. de Grandpré: Non, pas à l'heure actuelle. Si l'article 4 est supprimé du projet de loi, nous devrons demander à la Commission canadienne des transports l'autorisation d'étendre ce régime aux employés des filiales. Je devrais vous dire que nous avons fait une telle demande en février ou mars 1966, si je me souviens bien. A ce moment-là, la Commission des transports du Canada était d'avis que nous n'avions pas prouvé à sa satisfaction que la compagnie ou ses filiales auraient intérêt à élargir ce régime. Elle dit qu'elle s'occuperait de l'affaire plus tard si nous voulions bien faire une nouvelle demande et si les conditions venaient à changer. Nous avons présenté la preuve qu'une forte proportion des compagnies-mères possédaient des régimes d'épargne ou d'achat d'actions qu'elles étendaient à leurs filiales, mais nous n'avons pu prouver, naturellement, que toutes les compagnies-mères ont l'habitude d'étendre ces régimes à leurs filiales.

Nous pensions que le régime devrait être étendu aux employés de Northern parce qu'il existe un mouvement assez important d'employés d'une compagnie à l'autre, surtout au niveau des ingénieurs, et que si un employé de Bell est muté à Northern et que le privilège de participer au régime d'épargne ne lui est pas étendu, il ne pourra plus acheter d'actions de la compagnie ou de Bell en vertu du régime dès le moment de sa mutation à Northern. Cette situation peut parfois décourager un employé de passer à la Northern parce qu'il perdrait un avantage précieux. C'est ce qui nous a incités à chercher un moyen qui faciliterait la mobilité du personnel.

• 1135

M. Rock: Puis-je poser une question supplémentaire? J'espère que les membres du comité se rendent compte qu'en ce moment l'article 4 se lit comme suit:

[*Texte*]

L'article 2 du chapitre 39 des Status de 1957-1958 est abrogé par les présentes.

[*Traduction*]

Si nous adoptons cet article, l'article en question est abrogé et, personnellement, je suis en faveur de l'adoption de la clause en vue d'abroger cet article. Cependant, si le comité

n'adopte pas l'article 4 qui abroge cet article, je proposerai alors l'amendement parce qu'il est rattaché à cet article. C'est ce que je voulais éclaircir.

Je crois comprendre, monsieur de Grandpré, que si nous adoptons l'article 4 qui abrogera l'article 2 du chapitre 39 des Statuts de 1957, vous aurez automatiquement le droit d'étendre le régime d'épargne aux employés de Northern ou de toute autre filiale.

M. de Grandpré: C'est exact.

M. Rock: Sans vous adresser à la CCT?

M. Lewis: Monsieur le président, M. de Grandpré a mentionné la décision de la Commission actuelle ou de l'ancienne Commission. L'amendement proposé par M. Rock, auquel je ne m'oppose pas jusqu'à preuve du contraire, va à l'encontre de cette décision. M. de Grandpré a indiqué une des raisons qui a porté la Commission à prendre cette décision, à savoir qu'il n'avait pas prouvé que c'était dans l'intérêt de la compagnie. La Commission était-elle persuadée que cet intérêt n'existait pas?

M. de Grandpré: Non; la Commission a plutôt réservé son jugement là-dessus.

M. Lewis: Je suppose qu'il existe des copies de cette décision?

M. de Grandpré: Oui.

M. Lewis: J'aimerais connaître la raison du refus de la Commission avant de me prononcer sur cet amendment.

M. de Grandpré: Elle a tout simplement jugé, monsieur Lewis, qu'à ce moment-là nous n'avions pas prouvé à sa satisfaction que ce n'était pas dans l'intérêt des souscripteurs, parce qu'elle doit veiller constamment sur cet intérêt lorsqu'il s'agit de mettre ce régime à la disposition des employés des filiales au gré de la compagnie. Nous avons présenté des preuves comme quoi plusieurs sociétés-mères étendent effectivement ce privilège à leurs filiales et que c'est là une pratique assez générale parmi les compagnies. Cependant, nous n'étions certainement pas capables de prouver que cette pratique était universelle, et la Commission a jugé que nous n'avions pas fourni de preuves suffisantes. C'est la position qu'elle a adoptée et, naturellement, ce n'est pas une citation exacte du jugement.

M. Lewis: Rien dans le jugement ne disait que cela irait à l'encontre des intérêts des souscripteurs?

M. de Grandpré: Non, monsieur Lewis.

M. Lewis: On vous demandait seulement de fournir une preuve?

M. de Grandpré: Oui.

M. Rock: Monsieur le président, quand j'ai posé la question aux dirigeants de la Northern Electric, ils m'ont dit qu'ils seraient très heureux de pouvoir étendre ce privilège à leurs employés. J'ai aussi parlé à un bon nombre de chefs syndicaux qui étaient présents à l'audience à titre d'observateurs et ils se sont dits très intéressés parce que, depuis nombre d'années, ils désirent obtenir le même privilège que les employés de la Bell. C'est la raison pour laquelle je voudrais faire insérer cette disposition, si nous n'adoptons pas la clause 4.

M. Bell (Saint-Jean-Albert): Pour que mon silence ne soit pas interprété comme un signe d'entière approbation, je voudrais approfondir cette question parce que je crois que nous avons ici un conflit de principes. Si la compagnie Bell a demandé d'être exemptée de certaines activités l'obligeant à s'adresser à la CCT et que nous l'avons refusé, nous pensons qu'elle devrait quand même s'adresser à la CCT, mais nous faisons une exception dans le cas présent, ce qui n'est pas très conséquent en ce qui a trait aux employés.

M. Rock: Je pense que, dans un certain sens, cela est vrai.

M. Bell (Saint-Jean-Albert): Nous ne sommes pas appelés à décider de cela en ce moment.

M. Groos: Monsieur le président, sans vouloir trop retarder nos délibérations—car j'aimerais faire diligence—je tiens cependant à poser quatre petites questions sans aucun rapport direct avec les clauses du bill. Nous n'avons pas souvent l'avantage de pouvoir nous adresser à la Compagnie Bell, et il me semble que c'est le moment de leur poser ces questions.

J'ai remarqué qu'il a été fait énormément de cas des efforts que fait le Bell afin d'assurer son service au public et de conduire des recherches, surtout évidemment son effort dirigé vers des buts profitables ou susceptibles de lui permettre d'apporter des économies, chose contre laquelle je ne soulève aucune objection. Cependant, j'aimerais être rassuré quant au fait que des efforts équivalents sont dirigés dans le sens des services au client non profitables. Je pense surtout à deux domaines bien déterminés. L'un est celui de l'équipement écouteur de toute sorte. Je pense que nous sommes tous extrêmement bien avertis quant au rôle que peuvent jouer les différents types d'écouteurs installés sur des circuits de communication. La Cie de Téléphone Bell offre-t-elle un genre de service destiné à dépister les écouteurs?

• 1140

M. de Grandpré: M. Scrivener est mieux qualifié pour répondre à cette question que moi, et je lui demanderais donc de bien vouloir traiter de cela.

M. R. C. Scrivener: En vérité, monsieur Groos, depuis les progrès qu'a fait la technologie contemporaine, il n'est plus possible de prévenir l'écoutage, ni dans un sens ni dans l'autre. Il y a des méthodes pour écouter les conversations téléphoniques qui se détectent sans trop de difficulté. D'un autre côté, cela peut aussi se faire de façons très difficiles à détecter. C'est là le résultat des progrès techniques.

M. Lewis: Ne dites pas comment cela peut se faire.

M. Scrivener: De temps à autre, il y a des gens qui s'adressent à nous pour nous dire qu'ils soupçonnent qu'une prise a été faite sur leur ligne de téléphone. Lorsque le cas se présente, nous faisons des efforts effrénés. Il nous faut nous efforcer de déterminer s'il existe un indice de l'existence d'un dispositif quelconque permettant, à quelqu'un d'autre que l'abonné ou sa famille, de capter les messages communiqués au moyen de cette ligne.

M. Groos: Exigez-vous un certain montant pour cela?

M. Scrivener: Non, il n'y a aucune charge. D'autre part, je ne désire pas vous laisser sous l'impression qu'il nous est possible de faire la police de manière à assurer la sûreté des communications transmises par quelque cinq millions de téléphones. Au stade où se trouve la technologie en ce moment, il ne m'est malheureusement pas possible de vous assurer que ces cinq millions de téléphones sont entièrement libres de tout équipement d'écoutage.

M. Groos: Je comprends cela.

M. Jamieson: Me serait-il permis d'interjeter une question supplémentaire en ce moment? Ces plaintes s'avèrent-elles fréquemment, ou occasionnellement, ou souvent être fondées? en d'autres termes, avez-vous des preuves selon lesquelles l'écoutage est assez bien répandu?

M. Scrivener: Non; il est très rare que ces plaintes mènent à quelque chose. Mais, encore une fois, comprenez bien que ceci ne prouve pas qu'il n'y a pas eu d'écoutage, mais plutôt que le captage des messages ne se faisait pas par la voie du téléphone.

M. Groos: Ma seconde question se rapporte également au domaine des services ne produisant pas de revenus. Les personnes possédant le téléphone semblent, ces temps-ci, avoir à subir un nombre de plus en plus grand d'appels anonymes. J'ai l'impression qu'avec les moyens techniques à notre disposition actuellement et avec l'introduction des commutateurs à haute vitesse et autres améliorations, une compagnie de téléphone devrait être en mesure de retracer ces appels avec beaucoup plus de rapidité que vous ne le faites présentement. Quels progrès faites-vous dans ce domaine?

M. Scrivener: Nous dressons une liste de toutes les plaintes d'abonnés concernant ce que nous appelons des appels désagréables. Ainsi que vous le savez, messieurs, un appel désagréable comprend tout appel causant du désagrément ou constituant toute forme de harcèlement.

Chaque plainte que nous recevons fait l'objet d'une enquête. Un grand nombre de ces plaintes sont retirées ou abandonnées au cours des stades préliminaires de l'enquête. D'habitude, il s'agit surtout de chicanes causées par des ménages à trois, de mésententes entre voisins, disputes et querelles de famille. Par ailleurs, certaines plaintes mènent à une intervention de notre part qui se borne souvent à des conversations avec les parties en cause. Nous leur disons, par exemple, «Ne pourriez-vous pas en arriver à une solution à l'amiable?» et le plaignant admet que «Je pense que l'affaire est réglée à présent».

Cependant, il arrive que nous soyons obligés de prendre d'autres mesures, comme par exemple le retracement d'appels. A l'heure actuelle, nous consacrons énormément d'effort—ainsi que le font d'autres compagnies de téléphone—à la mise au point d'appareils nous permettant de retracer les appels plus rapidement, malgré les complexités de certains réseaux de téléphone métropolitains. En effet, lorsque l'appel est composé à une extrémité de Toronto et que l'abonné harcelé réside à l'autre bout de la région métropolitaine, le circuit en question peut aisément traverser une demi-douzaine de centrales téléphoniques. Le retracement d'un pareil appel est chose fort complexe. Nous nous sommes efforcés de mettre au point—et nous avons en fait réussi à mettre au point—des dispositifs qui nous permettront de retracer plus rapidement l'origine d'un appel désagréable.

• 1145

S'il nous est possible de retracer l'origine d'un appel et si l'abonné harcelé nous prévient au moment où l'appel est en cours, nous pouvons déterminer de quel appareil téléphonique l'appel avait été placé. Dès ce moment-là, nous faisons appel à la police et lui remettons toutes les preuves que nous avons obtenues afin qu'elle puisse intenter des poursuites.

M. Groos: La sécurité du public est d'une importance capitale. Il est rare qu'une semaine se passe sans qu'il y ait l'une ou l'autre alerte quelque part au sujet d'une bombe, souvent même à bord d'un avion en plein vol, ou bien encore des appels téléphoniques comportant des menaces à l'adresse de l'un ou l'autre individu. Il me semble que, dans l'intérêt d'un bon service à leurs abon-

nés, les compagnies de téléphone devraient consacrer un effort considérable à la mise au point d'un système au moyen duquel les personnes subissant ce genre d'appels désagréables pourraient immédiatement alerter un organisme de défense capable d'en déterminer l'origine.

M. Scrivener: Pour plusieurs raisons, monsieur Groos, je suis entièrement d'accord avec la lettre et l'esprit de vos commentaires.

Du point de vue technique et fonctionnel, nous sommes prêts à faire tout en notre pouvoir. Ce n'est nullement une question de dépenses ou de ressources financières ou quelque chose du genre. Par exemple, pour être franc, je crois que des punitions plus sévères pourraient contribuer à la solution du problème.

M. Groos: Si vous êtes en état de les attraper.

M. Scrivener: Cela est très difficile...

M. Vincent: Il y a eu beaucoup plus de poursuites judiciaires au cours des deux dernières années. Vous avez dû vous en rendre compte par les journaux Cela a été surtout dû à ces nouveaux dispositifs qui ont été mis en service au cours des deux dernières années. Vous avez dû remarquer qu'il y a eu beaucoup plus de poursuites, mais nous aimerions que les punitions soient plus sévères.

M. Groos: Le troisième point que je tiens à soulever concerne l'Ericafon. Est-ce bien là le nom exact de ce dispositif?

M. de Grandpré: Oui, c'est bien ça.

M. Groos: Vous avez fait allusion aux grille-pain et aux réfrigérateurs et autres appareils électriques. L'industrie électrique possède son Association des Normes canadiennes. Existe-t-il un organisme semblable dans l'industrie du téléphone, tel que par exemple une association des normes d'équipement téléphonique? Je me trouvais récemment dans la vallée de l'Okanagan, et je sais que la *Okanagan Telephone Company* possède plusieurs de ces Ericafons.

M. Jamieson: Qu'est-ce qu'un Ericafon?

M. Groos: Il s'agit d'un petit dispositif que vous ramassez et dans lequel vous parlez...

M. de Grandpré: C'est un téléphone fabriqué par la compagnie L. M. Ericsson, de Suède. Il possède le cadran sous la base de l'appareil.

M. Jamieson: Cet objet au fond?

M. de Grandpré: C'est bien ça.

M. Groos: Nous vous avons bien expliqué ce point-là.

Toute personne désirant se servir d'un de ces appareils téléphoniques étrangers se voit obligée, tout d'abord, de débourser $25 afin de le faire vérifier, et ensuite encore $5 en guise de frais de raccordement, en plus des tarifs habituels.

Il se peut que l'existence d'une association des normes d'équipement téléphonique pourrait faire économiser un peu d'argent aux abonnés, grâce au fait que ce genre d'équipement nouveau devrait alors répondre à certaines normes de compatibilité technique et ainsi de suite, avant d'être admis à l'usage dans le pays. Il est presque certain que l'*Ericafon* les a puisque la société de téléphone de l'Okanagan est reliée de quelque façon au réseau pancanadien de téléphone. Cela peut devenir un avantage pour le public. Auriez-vous des commentaires à formuler là-dessus?

M. de Grandpré: C'est la raison pour laquelle nous avons proposé que les besoins de la société soient soumis à une sorte de revue par un organisme indépendant. Je suis certain qu'avec les années vont s'établir certaines normes acceptables et qu'il ne sera plus nécessaire, après un certain temps, de soumettre une demande dans chaque cas. Il faudra attendre, évidemment. Il n'existe aucune norme à l'heure actuelle.

• 1150

M. Scrivener: Je voudrais ajouter quelques commentaires à ce que M. Groos a déjà dit. Toutes les compagnies importantes de téléphone au Canada ont sensiblement les mêmes normes en ce qui touche les besoins de transmission d'un appareil. Les manufacturiers canadiens qui vendent leurs produits à ces sociétés respectent ces normes. L'*Ericafon* est un bon appareil manufacturé en Suède qui rencontre ces normes mais il y a un grand nombre de manufacturiers canadiens et étrangers qui produisent un appareil qui ne rencontre pas les normes établies.

Un des principaux problèmes auquel nous aurons à faire face au cours de la prochaine décennie sera celui des normes des communications internationales afin de permettre des communications internationales comparables à celles que nous avons présentement sur le continent nord-américain. Les principales difficultés que nous éprouvons, M. Groos, viennent de là; en d'autres termes, il s'agit d'appareils qui sont importés d'autres pays, et je ne veux mentionner aucun nom, mais ces appareils ne rencontrent pas ces normes et nous devons les remplacer par d'autres qui satisfont aux règlements.

M. Groos: Merci, monsieur le président.

M. Rock: Me permettez-vous de poser une autre question? Pour faire suite à la question que vous a posée M. Groos, puis-je vous demander pourquoi vous exigez encore des frais de $25 de la part de ceux qui achètent un appareil *Ericafon*, afin de le vérifier, puisque vous savez déjà que cet appareil rencontre les normes établies?

M. Scrivener: Il fut un temps où cet appareil ne rencontrait pas nos normes, monsieur Rock, et nous en sommes encore au stade où il faut continuer à le vérifier afin de bien nous assurer que ces normes sont respectées.

M. Lesier: Je voudrais simplement ajouter ceci en réponse à la question de M. Rock. L'*Ericafon,* comme M. Scrivener vient de le signaler, nous a causé quelques difficultés au début. Il présente encore certaines particularités. Comme on l'a mentionné, le cadran est placé sous l'appareil. Ainsi, chaque fois que vous déposez l'appareil, vous coupez la communication. Il vous faut donc être prudent, si au cours d'une conversation téléphonique, vous voulez déposer votre appareil pour aller chercher une feuille de papier, et voir à le poser sur le côté. Si vous le posez debout, la communication s'en trouve coupée. Chaque fois que vous prenez l'appareil, vous établissez le contact avec la centrale et retenez les circuits. Cela pose donc de réels problèmes. En ce qui a trait à la transmission, oui, c'est un excellent appareil, mais en ce qui touche sa forme, il laisse un peu à désirer, du moins en ce qui nous concerne.

Le président: M. Bell?

M. Bell (Saint-Jean-Albert): Monsieur le président, je n'aurais qu'une question ou deux à poser relativement aux articles 7 et 8. J'apprécie les explications que M. de Grandpré nous a données et je crois que le compromis auquel nous en sommes venus dans chaque cas saura satisfaire nos objections. Je suppose, monsieur le président, que nous pourrons obtenir ces amendements afin de les étudier avant que nous soyons appelés à nous prononcer sur leur adoption.

Voici la question que je voulais poser: n'avez-vous pas dit que les articles 7 et 8 pourraient être rayés tout simplement, que vous désirez qu'ils figurent dans le projet de loi aux seules fins de clarifier des conditions qui existent présentement et que vous ne désirez pas obtenir des pouvoirs accrus? Je vous demande cela parce que M. Lewis vous a déjà demandé quelles sont les sociétés que vous voudriez acquérir et que vous ne pouvez acheter. La réponse à cette question ne serait-elle pas que vous pourriez probablement entamer ces procédures maintenant mais qu'il y a des lois en jeu et que ces articles vont clarifier la situation?

M. de Grandpré: Je ne pense pas que l'article 7 va nous accorder des pouvoirs accrus. En fait, je pense qu'à la suite des suggestions que j'ai faites pour répondre à vos objections nous aurons des droits plus limités encore qu'en vertu de l'amendement de 1948.

M. Bell (Saint-Jean-Albert): Pourquoi alors conserver cet article?

M. de Grandpré: C'est un article qui a été introduit simplement pour moderniser le texte et le rendre conforme à l'esprit des télécommunications. Comme M. Henry l'a dit, si vous êtes à l'époque des bogheis et du fouet, vous pouvez avoir une terminologie s'apparentant à celle des bogheis et du fouet, mais si vous êtes à l'époque de la fusée, vous devez avoir des définitions s'apparentant à celle de la fusée et le but de l'article 7 est simplement de moderniser le texte de l'amendement de 1948 afin de le rendre conforme à la terminologie utilisée dans les récentes mesures législatives soumises au Parlement.

• 1155

L'article 8 a, lui aussi, d'abord été rédigé dans le but de clarifier nos pouvoirs en ce qui touche aux investissements. On a exprimé des craintes que tout en clarifiant notre position, nous allions nous aventurer dans toutes sortes d'entreprises et dans le but de faire taire ces craintes, nous avons indiqué que l'alinéa de l'article 8 qui soulevait tant d'objections, soit l'alinéa qui dit

[*Texte*]

> ... de toute autre compagnie poursuivant des objets en totalité ou en partie semblables à ceux que poursuit la présente Compagnie

[*Traduction*]

devrait être rayé afin de ne conserver que les alinéas de l'article 8 qui n'ont pas soulevé de protestations, soit ceux ayant trait aux investissements dans la recherche et les sociétés de production.

M. Bell (St-Jean-Albert): Ainsi donc, vous répondriez, pour être bref, à ceux qui voudraient voir ces articles disparaître qu'ils ne sont là que pour moderniser le texte et clarifier la loi?

M. de Grandpré: C'est exact et je crois que les autres dispositions que nous sommes disposés à présenter pourront faire disparaître toutes les craintes que des gens pourront encore avoir si l'article 7 n'est pas modifié de la manière que nous recommandons maintenant parce que nous aurons encore tous les pouvoirs qui nous étaient confiés par l'amendement de 1948 et qui touchent aux mêmes sujets, soit l'émission de signaux, le service de renseignements, etc, mais dans une terminologie qui n'est guère plus utilisée aujourd'hui.

Ces dispositions seront pour décréter que nous ne pouvons nous aventurer dans le domaine de la radiodiffusion. Nous avons donné l'assurance, en 1948, que nous ne le ferions pas mais aucune disposition de la loi ne nous l'interdisait. Nous n'avons pas pris avantage de ce pouvoir, mais je soutiens encore que nous pourrions le faire en vertu

de l'amendement de 1948. Avec cette disposition, plus aucun problème ne subsistera. Nous ne pouvons être des radiodiffuseurs, nous ne pouvons exploiter de station de radiodiffusion, nous ne pouvons avoir aucun contrôle sur le contenu ou le sens du message ni sur l'implication du message. Ce sont toutes des sauvegardes additionnelles que nous sommes disposés à faire adopter pour répondre aux objections qui ont été soulevées.

M. Bell (St-Jean-Albert): Les témoins qui ont proposé que ces articles soient rayés devraient donc être très heureux maintenant que nous avons réduit vos pouvoirs.

M. de Grandpré: Je le crois.

M. Bell (St-Jean-Albert): Il y a un autre aspect de la question sur lequel j'aimerais obtenir vos commentaires. M. Henry a proposé en page 12 de son mémoire, comme vous venez de le souligner, que la société, si possible, ait des pouvoirs accrus en ce qui touche la recherche. Il a aussi déclaré, et c'est ce qui me tracasse un peu à titre de membre du Comité, que nous pourrions songer à remettre jusqu'après la fin de nos séances toute décision relative aux pouvoirs accrus, sauf en ce qui a trait à la recherche.

J'apprécie le fait que vous nous ayez apporté ces précisions, mais ne pourrions-nous pas répondre à cela que nous sommes justement en train de moderniser et de clarifier la loi actuelle et que si son enquête apporte quelque preuve nouvelle, il ne nous aura réellement pas embarassés parce que nous ne vous aurons donné aucun pouvoir supplémentaire.

Je m'inquiète du fait que l'enquête que mène M. Henry peut prendre une direction telle qu'elle pourrait être de nature à laisser entendre que nous n'avons pas assumé toutes nos responsabilités ici et je voudrais qu'on m'aide à envisager cette enquête qui se fait actuellement.

M. de Grandpré: Je comprends votre difficulté, M. Bell, mais, si vous analysez le témoignage de M. Henry, vous comprendrez sa position. Il déclare que si l'article 7 doit accorder le pouvoir à notre société de se lancer dans le domaine de la radiodiffusion, alors il serait préférable d'en retarder l'application.

• 1200

Pour répondre à cette objection, je dis que nous ne voulons pas être radiodiffuseurs; nous sommes disposés à inclure cette restriction dans la loi et j'estime que cette objection n'a plus sa raison d'être.

Il ajoute que si l'on ne fait que moderniser le texte de la loi, il n'y voit aucune objection. Si, toutefois, on fait plus que moderniser la loi et si on nous accorde le pouvoir additionnel de devenir radiodiffuseurs, alors il croit qu'il serait préférable d'attendre. Mais j'ai répondu à cette objection et j'estime qu'elle n'a plus sa raison d'être puisque la supposition n'existe plus.

M. Bell (Saint-Jean-Albert): Évidemment, la même chose s'applique de façon générale au manque de décision du gouvernement sur la question des satellites. Je ne dis pas que nous prenons une mesure quelconque qui soit en contradiction avec ce que le gouvernement fera plus tard, mais pour ce qui concerne l'enquête d'Henry et la question des satellites en général, je déclare tout simplement au comité qu'il serait mieux, selon moi, que des décisions aient été prises sur ces deux sujets avant que nous traitions cela. A vrai dire, peut-être que la compagnie Bell aurait-elle eu un meilleur traitement que celui qu'elle a eu.

Je dis simplement, comme membre du comité, que c'est maladroit, mais je ne méconnais pas les raisons que vous avez données pour vouloir retenir les deux clauses. J'espère que nous pourrons avoir un exemplaire des modifications proposées et que nous pourrons les examiner comme il faut ici au comité avant de les adopter, de sorte qu'il n'y aura pas de confusion à la Chambre plus tard. Je vous remercie.

Le président: Monsieur Schreyer, à vous la parole maintenant.

M. Schreyer: Peut-on dire que vous voulez que l'article 8 soit dans le projet de loi, mais non pas tant pour les pouvoirs supplémentaires qu'elle peut donner, parce que vous avez dit, je crois, que selon votre interprétation, elle ne donne pas réellement de pouvoirs supplémentaires. Cela peut clarifier la situation.

La vraie raison, peut-être, serait l'effet qu'elle pourrait avoir sur votre gestion financière de la compagnie, l'évaluation de vos obligations et le prix des valeurs que vous offrez.

M. de Grandpré: Si nous voulons clarifier ce pouvoir concernant les investissements dans les entreprises de recherche et de mise en valeur, c'est que si nous décidons de faire des placements dans les entreprises de ce genre, ce sera un nouveau genre de placement que nous n'avons jamais fait auparavant. Si nous nous engageons dans cette voie, nous ne voulons pas être dans les mêmes nuages que ceux où nous sommes à l'égard de notre placement à la Northern.

Je le répète, puisque c'est une nouvelle voie que nous voulons examiner, nous estimons que cela doit être clarifié avant de commencer à faire des placements dans des entreprises de recherche et de mise en valeur, de sorte que si cette clause est adoptée, elle va peut-être tendre à améliorer le taux des obligations pour la compagnie Bell.

Exposons la situation autrement. Disons que nous décidons de faire des placements sans cette clause et supposons que des gens estiment que nous n'avons pas les pouvoirs pour les mêmes raisons qui ont été invoquées à l'égard de la Northern, ce sera un problème supplémentaire auquel il nous faudra faire face.

Vous devez vous rendre compte que tout organisme qui veut se procurer des sommes très importantes d'argent d'une année à l'autre ne peut pas régler le moment de ses demandes de fonds. Nous devons satisfaire à la demande, prévoir la demande et organiser notre programme de construction de sorte que nous puissions satisfaire à la demande quand elle a lieu. Nous ne pouvons donc pas dire, bien, cette année nous n'emprunterons pas 120 millions de dollars, il nous faut emprunter 120 millions de dollars pour remplir notre programme de construction.

• 1205

Nous devons agir dans un climat qui inspire confiance aux actionnaires si nous ne voulons pas payer trop cher pour nos dollars. Si nous sommes dans une situation où les actionnaires estiment que nous agissons trop dans l'ombre, le prix de l'argent va monter et le coût aux actionnaires va finir par se refléter sur ce prix supplémentaire des opérations.

M. Schreyer: Monsieur le président, concernant l'article 4, je crois que certains membres du comité, M. Bell et mon collègue, M. Lewis, estiment que le greffier pourrait peut-être s'occuper de faire circuler un exemplaire de la transcription du jugement de la Commission parmi les membres du comité.

Le président: S'agit-il du jugement de *Northern Electric*?

M. Lewis: A l'égard des actions.

M. de Grandpré: Je pourrais certainement voir à ce que nous ayons cette transcription pour la réunion de cet après-midi. Je l'ai dans mon bureau à Montréal, mais je l'aurai à midi et en ferai faire des photocopies pour les membres du comité.

Le président: Le greffier de la Commission ne l'aurait-il pas?

M. de Grandpré: Oui, M. Rump doit bien en avoir un exemplaire.

Le président: Il va l'avoir sur-le-champ et en faire imprimer quelques exemplaires.

M. de Grandpré: Oui, si vous pouvez prendre ces dispositions, il n'y a pas de doute que M. Rump en a un exemplaire.

Le président: Je vais demander à M. Rump d'en faire imprimer des exemplaires pour les membres du comité. Nous en aurons après-midi, monsieur Schreyer. Quel est le nom du cas en question?

M. de Grandpré: Il s'agit d'une demande de la Bell Telephone Company of Canada, qui voulait obtenir l'autorisation d'étendre son régime d'économies aux employés des sociétés subsidiaires.

Le président: Quelle était l'année?

M. de Grandpré: C'était au mois de février ou mars 1966, si je me souviens bien.

Le président: Nous avons assez de renseignements pour que M. Rump puisse reconnaître le document.

M. Lewis: C'est la date où la demande a été faite, non pas celle où elle a été traitée.

M. de Grandpré: Bien, monsieur Lewis, elle a été traitée très peu de temps après cela.

Le président: M. Rump va pouvoir nous obtenir ce renseignement. Est-ce tout, monsieur Schreyer?

M. Schreyer: Non. J'ai une autre question à poser, monsieur le président. Elle n'a pas trait au projet de loi. Elle concerne la lettre que vous nous avez lue plus tôt aujourd'hui. J'aimerais savoir comment on l'a traitée. Y avez-vous répondu?

Le président: Parlez-vous de la lettre de M. Holt?

M. Schreyer: Oui.

Le président: J'en ai entendu parler tard hier après-midi et je n'ai pas répondu. On demandait implicitement que la lettre soit portée à la connaissance des membres de notre comité et c'est ce que j'ai fait.

M. Schreyer: Il s'agit d'une question de procédure alors. Qu'est-ce qu'on se propose maintenant? Quelle est l'intention du comité quant à la réponse à donner à la lettre?

Le président: Je ne crois pas qu'il y ait de réponse que nous puissions donner à la lettre. Il s'agissait de porter un ensemble de faits à notre connaissance. J'ai demandé à M. de Grandpré de la commenter ce matin, et c'est ce dont nous allons nous occuper. Veuillez lui remettre un exemplaire de la transcription.

M. Lewis: M. Holt demande pourquoi M. de Grandpré le tracasse.

Le président: Il a raison. Il dit que nous ne tracassons pas M. Holt, mais que nous suivons la procédure concernant le tarif des douanes.

M. Lessard: Il n'a pas besoin de répondre.

Le président: Non, on n'a pas demandé de réponse.

M. de Grandpré: Si je ne le tracasse pas, j'établis une distinction injuste à l'égard du citoyen d'à côté qui paie les services.

M. Schreyer: Bien, monsieur le président, à cet égard, puisque...

Le président: Monsieur Schreyer, la lettre dit:

> Veuillez porter cette question à la connaissance du...

il s'agissait de M. Virr

> ...président et des membres du comité, et si possible, dites-moi quels sont mes droits en l'occurrence...

Je crois qu'il ferait bien de consulter un avocat. Qu'il s'adresse à un avocat.

> ... quelles mesures pourrais-je prendre pour me protéger?

Il peut aller voir un avocat s'il veut intenter une action contre la compagnie Bell à ces égards. Nous ne pouvons rien faire.

M. Schreyer: J'étais curieux de savoir comment vous alliez répondre.

Le président: Voilà comment je vais répondre si vous désirez que je réponde. La question doit être traitée par un avocat, mais je vais lui envoyer la transcription de la preuve donnée dans les réponses de ce matin à la lettre de la compagnie Bell.

M. Schreyer: J'aimerais faire observer, monsieur le président, que même si, d'une part, je ne crois pas que la compagnie Bell a mal agi selon le droit, j'estime regrettable pour le régime de comité, qu'elle ait pris cette mesure si tôt, si peu de temps après que le monsieur a témoigné.

Le président: Monsieur Schreyer, je ne défends pas la compagnie Bell, mais, en toute justice, ils doivent observer certaines règles selon les coutumes et les tarifs établis. Ils l'ont constaté lors de son témoignage. S'ils l'avaient appris autrement, ils auraient quand même procéder de la même façon. Je ne crois pas qu'on doive critiquer le présent comité pour cela.

• 1210

M. Schreyer: Non; j'ai dit que c'est dommage.

Le président: Oui, je comprends cela, mais qu'est-ce que nous pouvons faire?

M. de Grandpré: Puis-je compléter ma réponse à la question de M. Bell?

Le président: Oui. Je vous prie de m'excuser.

M. de Grandpré: Je me reporte au témoignage de M. Henry relativement à l'article 7, à la page 395 du compte rendu dactylographié, soit le dernier alinéa de la colonne de droite où il est dit:

[*Texte*]

> Certes, il est souhaitable que les pouvoirs de la compagnie soient définis en termes modernes afin de lui permettre d'assurer ses services de transporteur public de communications au moyen de la technique actuelle et nouvelle. Si c'est là le seul effet de l'article 7, je ne vois pas que la modification entraîne des problèmes comme ceux que j'ai mentionnés. Si, par contre, la modification étend les pouvoirs de la Bell de façon à lui permettre de se lancer dans de nouvelles activités comme celles de la radio et de la télévision, il y a lieu alors de s'inquiéter.

Voilà pourquoi j'ai dit que ses remarques se fondaient sur cette hypothèse et, cette difficulté étant supprimée, il n'a plus de raison, à mon avis, de s'opposer.

Le président: Avant de céder la parole à M. Reid, je propose de suspendre la séance à midi et demi pour dîner et de la reprendre après l'appel de l'ordre du jour ou à trois heures et demie, selon l'évènement qui se produira le premier. De même, bien qu'on ne le mentionne pas dans l'avis de convocation, il y aura une autre séance ce soir. Nous en fixerons l'heure cet après-midi, après constatation des progrès que nous aurons faits.

M. Bell (Saint-Jean-Albert): Monsieur le président, à ce sujet-là, comment prévoyez-vous que ces modifications nous seront présentées pour que nous les étudiions?

Le président: J'espère pouvoir en discuter avec M. de Grandpré à l'heure du dîner. Je pourrai peut-être en faire imprimer quelques copies et les faire distribuer aux membres du Comité cet après-midi.

M. Bell (Saint-Jean-Albert): Avant qu'on nous confronte enfin avec. . .?

Le président: Oui. Avant que nous abordions l'étude de ces articles, j'en ferai photocopier l'avant-projet par la Direction des comités et en ferai distribuer des copies le plus tôt possible. Elles pourront être distribuées aux membres du Comité qui seront à la Chambre cet après-midi.

M. de Grandpré: Cela me va, monsieur le président.

M. Reid: Je voudrais reprendre la discussion de l'article 4 proposé. Tout d'abord, M. de Grandpré, en ce qui concerne l'émission d'actions, le Comité des transports de l'ancienne Commission des transports a-t-il étudié promptement votre demande ou avez-vous eu à faire face à certaines difficultés?

M. de Grandpré: Non, je ne dirais pas que nous avons eu des difficultés. Évidemment, à l'avenir, si nous en émettons d'autres, nous communiquerons avec le président du Comité des transports ferroviaires. Dans le passé, nous nous aboucliions habituellement avec M. Carr, le président de la Commission des transports. Nous lui faisions savoir que nous envisagions d'émettre des actions et qu'il était en sorte nécessaire de faire vite vu les détails

à respecter. On leur faisait également savoir que nous présenterions notre demande à telle ou telle date. Ils ont toujours étudié notre demande promptement. On ne nous a jamais fait de difficultés.

M. Reid: Ils approuvaient donc plus ou moins automatiquement l'émission d'actions, dans les limites de votre capital autorisé?

M. de Grandpré: C'est exact. Je ne connais pas un seul cas où ils aient substitué le jugement des experts au leur et aient ordonné qu'une émission soit mise en vente à tel ou tel prix.

M. Reid: Par «ils», vous voulez dire les experts financiers?

M. de Grandpré: C'est exact.

M. Reid: Vous n'avez jamais émis d'actions privilégiées auparavant, n'est-ce pas?

M. de Grandpré: Non, et nous n'en avons jamais créé non plus.

M. Reid: Si nous adoptons l'article 2, y compris la modification vous autorisant à créer des actions privilégiées, vous sera-t-il nécessaire de demander l'approbation de vos actionnaires?

M. de Grandpré: Oui, certainement. Si on nous autorise à créer des actions privilégiées, en vertu des dispositions de l'article, nous en créerons et dela devra être approuvé par l'ensemble des actionnaires. Si l'article 4 est biffé et que la CTC conserve ses pouvoirs sur l'émission d'actions, nous devrons alors demander également l'approbation de la CTC quant au montant et aux conditions de l'émission. Elle a les pouvoirs nécessaires sur toute émission d'actions de capital. Selon moi, ces pouvoirs s'appliquent également aux actions privilégiées.

• 1215

M. Reid: Ont-ils les experts voulus dans ce domaine spécialisé?

M. de Grandpré: Je pense que oui. Ils ont des économistes qui connaissent bien les problèmes économiques. Remarquez bien, nous présentons de nombreuses preuves à l'appui du prix d'émission. D'ordinaire, nous avons des courtiers et des acheteurs indépendants d'actions pour le compte de grande société; nous présentons également des données statistiques concernant les genres d'actions offertes au public au cours des «X» derniers mois; nous indiquons le montant de chaque émission pour faire ressortir combien le marché peut absorber à un moment donné; nous indiquons le prix d'émission pour faire ressortir quel était le pourcentage du prix du marché fixé pour chaque émission au moment de son émission et en se fondant sur ces faits on décide si le prix d'émission sera de 82 p. 100, de 81 p. 100 ou de 80 p. 100 du prix du marché. C'est la décision qu'il s'agit alors de prendre. Je dirais qu'en règle générale le prix d'émission moyen, au cours des années passées, s'est toujours situé autour de 80 p. 100. Si ma mémoire ne me fait défaut, le prix de la dernière émission était de 82 p. 100 du prix du marché.

M. Reid: Vous avez employé l'expression «transporteur public» et «voie électronique». Pouvez-vous me donner une définition de ces expresions plutôt évasives?

M. de Grandpré: Malheureusement, je ne peux pas. Ce serait fort utile d'en avoir une, je l'admets, parce qu'alors il ne serait pas nécessaire de prendre mille précautions pour démontrer que nous n'aurions aucun contrôle sur le contenu, ni n'influerions-nous sur le sens ou l'objet du message; nous ne ferions pas cela.

Ce que nous voulons démontrer ici, c'est ce que nous ne pouvons pas faire en tant que transporteur. Il n'existe pas, que je sache, de définition de «transporteur public». C'est la raison pour laquelle je me reporte à la Loi de 1934 sur les communications, qui définit l'expression «transporteur public» d'une façon peu satisfaisante, du moins, selon moi. Je ne sais ce que vous en pensez, monsieur Reid, mais définir «transporteur public» par «personne engagée comme transporteur public» ne nous avance guère, à mon avis.

M. Reid: Je suis d'accord.

M. de Grandpré: Ceux de vous qui êtes avocats m'accorderez qu'il ne convient pas d'employer le même mot dans la définition.

M. Reid: C'est tout à fait vrai. Puisqu'on parle de définition, qu'entendez-vous par l'expression «compagnie de recherches et de développement», à l'article 8, en ce qui concerne les entreprises dont vous seriez intéressés à vous porter acquéreurs ou dans lesquelles vous seriez intéressés à investir?

M. de Grandpré: Je ne sais vraiment pas si la recherche et le développement entrent dans la question.

M. Reid: Cela vous permettrait de vous intéresser à des domaines très intéressants comme, par exemple, ceux où certaines entreprises ont déjà fait des recherches assez importantes.

M. de Grandpré: Dans le domaine des télécommunications.

M. Reid: Des télécommunications?

M. de Grandpré: Oui, des télécommunications. Notre champ d'action est tout à fait restreint. Nous ne pouvons investir dans une entreprise de recherche et de développement par exemple, de produits pétroliers et chimiques.

M. Reid: Existe-t-il une possibilité que vous vous portiez acquéreurs d'une société d'experts-conseils telle que, par exemple, l'ancienne société *DFC Systems Limited*? Cela entre-t-il dans l'objet de cet article?

• 1220

M. de Grandpré: Je ne sais vraiment pas de quoi cette entreprise s'occupe et je ne suis pas en mesure de dire si nous serions autorisés à investir dans une entreprise de ce genre-là. S'il s'agit d'une entreprise qui fait des recherches portant sur ce qu'on appelle des «programmoïdes» par opposition aux «mécanoïdes», je ne vois pas pourquoi, puisque nous nous occupons de communications, nous ne pourrions pas investir des capitaux dans une entreprise de ce genre, car nos postes de raccordement électronique posent des difficultés semblables à celles que l'on rencontre dans l'exploitation des ordinateurs.

M. Reid: C'est bien. J'ai terminé, monsieur le président.

Le président: C'est au tour de M. Jamieson.

M. Jamieson: Monsieur de Grandpré, votre allusion au réseau CATV m'intéresse. Ai-je raison de croire que, pour le moment, les rapports de votre compagnie avec CATV sont de nature essentiellement privée?

M. de Grandpré: C'est exact.

M. Jamieson: Quelle est la nature des contrats que vous passez ordinairement? Bref, existe-t-il une formule uniforme de contrat ou varie-t-il d'un endroit à l'autre?

M. de Grandpré: Nous avons différents genres de contrats, mais comme M. Schrivener connaît mieux cette question que moi, je lui laisse le soin de vous répondre.

M. Scrivener: Outre les différences que peut exiger l'endroit auquel un contrat s'applique, monsieur Jamieson, il est de façon générale uniforme. On y précise les conditions, le montant du paiement, la durée, qui est ordinairement de dix ans pour donner à chacun la chance de se placer les pieds, et également les normes.

M. Jamieson: L'exploitant de la Bell ou de CATV fournit-il le câble dans la plupart des cas?

M. Scrivener: Quand ils ont un contrat avec nous, nous fournissons le câble. Mais un bon nombre d'exploitants de CATV n'ont pas de contrat avec nous et ils assurent leur installation d'une autre manière. J'ignore bien entendu où ils vont chercher leurs câbles.

M. Jamieson: Mais dans votre cas, si quelqu'un désire établir un réseau de télédistribution dans une collectivité où votre société opère, ou bien est propriétaire des poteaux ou d'un autre élément peu importe, l'accord prévoit que le câble restera votre propriété.

M. Scrivener: C'est exact. Ils viennent nous demander si nous leur fournissons le matériel nécessaire à l'exploitation de leur réseau de télédistribution. Nous répondons que nous serions heureux de le faire sous certaines conditions. Ce n'est qu'en cas d'accord que nous fournissons le câble dont nous conservons la propriété et assurons l'entretien.

M. Jamieson: Vous n'ignorez sans doute pas qu'on est de plus en plus persuadé que le spectre lumineux sera bientôt complètement abandonné dans la radiodiffusion et remplacé de plus en plus par le câble, ainsi que l'a partiellement décrit M. de Grandpré ce matin. Entrevoyez-vous la possibilité, voire la probabilité, de voir ce système devenir une partie intégrante des opérations téléphoniques comme ce fut le cas pour les ondes courtes; en d'autres termes, dans vos projets d'expansion, installeriez-vous automatiquement des câbles multi-porteurs et que vous mettriez ensuite à la disposition de toute une série d'organismes tels que l'ETV et autres?

M. Scrivener: En fait un nombre croissant de câbles que nous installons maintenant sous les rues, dans les villes, contiennent des tubes coaxiaux ou à large section. Comme ce sont des câbles à utilisations diverses, ils peuvent être employés à la fois comme lignes téléphoniques et comme transmetteurs d'images. Je crois, monsieur Jamieson, que les installations de télévision à antenne collective établies ces dix dernières années sont complètement dépassées et qu'il s'agit d'un système hydraulique à sens unique: où le signal émis à un bout s'échappe par les trous tout au long du câble, jusqu'à l'autre bout. Le genre de sys-

tème que vous entrevoyez est vraiment un système plus pratique que celui-là. C'est un système de câbles a large section...

M. Jamieson: C'est exact...

• 1225

M. Scrivener: ... qui a toute les caractéristiques du système actuel de téléphone sur fil. C'est un système à deux sens, non plus seulement à sens unique, et qu'on peut interconnecter et déconnecter. En d'autres termes, il est parfaitement souple et...

M. Jamieson: En effet.

M. Scrivener: De ce fait, ce type de système serait mis à la disposition de quiconque désirerait l'utiliser pour la transmission de toute communication électrique qu'il serait capable de relayer.

M. Jamieson: Ce qui m'intéresse surtout dans ce domaine et me pousse à vous interroger est la télévision éducative. Il me semble, si je puis exprimer une opinion personnelle, qu'en décidant des plans d'une exploitation de ce genre et en nous bornant à envisager de transmettre sur les ondes en DHF ou en UHF, nous ne considérons qu'une très petite partie de la question.

Il ne me semble pas non plus très logique qu'un système d'éducation doive installer son propre réseau de câbles pour la seule raison qu'il pourrait ne pas en avoir besoin 18 heures par jour. Prévoyez-vous que d'ici 5 ou 10 ans peut-être, du moins dans les régions très habitées, un système d'enseignement ou un service éducatif pourrait vous demander l'utilisation du câble entre A et B, entre 9 et 10 heures du matin, par exemple, ou quelque chose de ce genre, de la même manière qu'on fait actuellement un appel interurbain?

M. Scrivener: Il est certes possible que la télévision éducative se développe dans ce sens. Mais elle peut aussi s'orienter tout autrement. Par exemple, vers l'utilisation plus intensive d'enregistrements de séquences télévisées.

M. Jamieson: Une autre possibilité serait l'utilisation de la bande des 2.500 mégacycles.

M. Scrivener: C'est exact car leur but est d'obtenir une souplesse maximum pour des frais minimum. En principe, je conviens avec vous néanmoins, que si ce câble peut être utilisé a diverses fins et dans la mesure ou les divers usagers participent aux frais de ce câble unique, les frais d'exploitation seront réduits tandis que si vous installez une série de réseaux de câbles pour chacune des utilisations, les frais d'exploitation de chacun des réseaux seront plus élevés.

M. Jamieson: Et quelle forêt de câbles! Une vraie boîte de spaghettis!

M. Scrivener: Comme M. de Grandpré le disait, nous dépensons beaucoup de temps, d'efforts et d'argent à enfouir ces câbles et si tous ces autres câbles sont montés sur poteaux, vous imaginez comme il sera facile d'obtenir qu'on les enlève!

M. Jamieson: Monsieur de Grandpré, vous ai-je bien compris ce matin quand vous avez dit que vous ne verriez pas d'objection à voir vos relations avec les opérateurs de la télédistribution rentrer dans le cadre d'une réglementation quelconque?

M. de Grandpré: Non, nous n'y serions pas opposés. j'ai dit que, si nous admettons l'idée qu'en tant que transporteur de communication, nous sommes plus ou moins propriétaires de la route, que si dès lors, quelqu'un veut y avoir accès, il serait bon, je pense, que cet accès soit réglementé de façon à satisfaire tout le monde.

M. Jamieson: Permettez-moi une question précise au sujet des règlements. On a mentionné qu'à l'heure actuelle, vous aviez un accord contractuel privé avec les exploitants de la télédistribution et cela inclut, bien entendu, le prix que vous demandez pour ce service. Comment réagiriez-vous devant une proposition tendant à soumettre ces tarifs à l'approbation d'une autorité appropriée?

M. de Grandpré: Nous n'y verrions pas d'inconvénient.

M. Scrivener: Il me semble, monsieur Jamieson, que partant d'un exploitant de la télédistribution qui demanderait l'usage du câble dans un but donné, vous avez singulièrement élargi l'aspect de la question. Quand vous considérez en effet, que ce type d'installation pourrait être demandé par un grand nombre de personnes pour un grand nombre d'usages, il me semble alors que la question de la réglementation devient primordiale.

M. Jamieson: Vous avez mentionné une période de dix ans; je ne me rendais pas compte que cela pouvait durer aussi longtemps, mais en somme, dix ans sont très vite passés. Non seulement l'exploitant de la télédistribution lui-même mais encore tous ceux qui profiteront de ce service seront virtuellement à votre merci à la fin de cette période de dix ans.

M. Scrivener: Il peut renouveler l'accord. Il bénéficie alors d'une priorité.

M. Jamieson: Mais jouit-il en ce moment d'une protection quelconque quant aux tarifs?

M. Scrivener: Oui, le tarif de réouverture est garanti aux deux parties pendant la période de dix ans et jusqu'au bout en cas de renouvellement.

M. Jamieson: Je n'ai plus qu'une question et elle a trait à l'organisme que vous envisageriez de créer pour remplir ce rôle. Comme vous le savez, c'est au successeur du Bureau des Gouverneurs de la Radiodiffusion qu'on confiera ce qui s'appellera désormais l'entreprise de la radiodiffusion et si jamais, c'est adopté par la chambre, le système de télévision à antenne cellective y sera inclu. Vous voyez-vous sous la coupe du Bureau des Gouverneurs de la Radiodiffusion ou de son successeur ou la question ressort-elle plutôt de la Commission canadienne des Transports?

• 1230

M. Scrivener: Comme on l'a déjà dit, je crois que c'est au gouvernement à en decider parce qu'un certain nombre d'intérêts s'entrecroisent dans ce domaine. Il faudrait sans doute tenir compte, pour éviter des conflits de juridictions, de toute cette nouvelle réglementation qui régit les communications, en fonction de l'intérêt public.

M. Jamieson: J'ai une dernière question connexe à poser a M. de Grandpré. Vous avez mentionné que vous n'aviez aucune intention de participer à la radiodiffusion, comme on l'appelle. Quand vous dites cela, je présume néanmoins que vous entendez surtout le contrôle de programmes ou celui du contenu. En d'autres termes, je ne vois pas comment, dans l'ère électronique, une organisation comme la Bell pourrait demeurer à l'écart de la radiodiffusion.

M. de Grandpré: Oui, je prends l'expression radiodiffusion dans un sens commercial, celui de la production d'émissions.

M. Lewis: Dans le sens le plus large où on l'entend actuellement.

M. de Grandpré: C'est exact, et je suis heureux que vous ayez soulevé ce point. «Radiodiffusion», tel que je l'ai employé; se rapporte au problème de la prise en charge de la radiodiffusion telle que nous le voyons dans le Bill que discute en ce moment la Chambre. Si nous n'employons pas le mot «radiodiffusion» dans ce sens, il se peut que nous ayons à le définir suivant les termes du Bill sur la radiodiffusion.

M. Jamieson: Par exemple, vous voudriez, évidemment, jouer un rôle dans l'élaboration d'un satellite, n'est-ce pas?

M. de Grandpré: Certainement.

M. Jamieson: Or, il s'agit précisément de la radiodiffusion.

M. de Grandpré: Il s'agit de transmission et non pas de radiodiffusion.

M. Jamieson: Telle est la distinction.

M. de Grandpré: C'est vrai. Lorsque nous avons comparu pour la première fois à propos du satellite, j'ai tenu à préciser qu'il s'agissait simplement d'un nouvel article de quincaillerie destiné à jouer un rôle dans les transmissions intellectuelles. C'est comme si l'on avait une tour de transmission à micro-ondes; mais au lieu de l'avoir sur la terre, nous l'avons dans le ciel.

M. Jamieson: Je vous remercie, monsieur le président.

Le président: Il est midi trente. Monsieur Byrne, vous aurez la parole quand nous reviendrons.

M. Byrne: Il ne me faudra qu'une ou deux minutes, monsieur le président.

Le président: Alors, continuez, monsieur Byrne.

M. Byrne: Je suis vraiment intrigué par votre déclaration figurant à la page 20 de votre mémoire original. La voici:

> D'après une étude récente, le nombre d'heures de travail qu'un employé d'usine devrait fournir pour acquitter le prix mensuel d'une ligne individuelle à domicile dans les plus grandes villes du monde ...

Vous montrez ensuite qu'il faudrait deux heures de travail en Ontario et au Québec, et deux jours à Paris.

M. de Grandpré: Je ne sais quelle est la longueur de la journée de travail à Paris, mais on compte 15 heures.

M. Byrne: Cela n'est pas loin de deux jours, d'après nos normes au moins.

M. de Grandpré: C'est juste.

M. Byrne: Attribuez-vous, d'une manière quelconque, votre efficacité à l'intégration du développement des recherches et de la fabrication?

• 1235

M. de Grandpré: Je le répète: le service des communications du continent nord-américain est, je crois, de l'avis général, le meilleur du monde. On le doit à l'*American Telephone*

and Telegraph en général, à *General Telephone*, la compagnie Bell du Canada et à d'autres compagnies. A mon avis, ce n'est pas une pure coïncidence que de voir *Western Electric* et *American Tel & Tel* intégrer leurs laboratoires. On a le même phénomène avec *General Telephone Electronics*. Cette compagnie a sa filiale de fabrication et ses laboratoires. Elle a aussi intégré les recherches, la fabrication et les opérations. Au Canada, nous avons atteint le même niveau de réussite en élaborant d'excellentes communications au moyen de l'intégration de *Bell* et de *Northern*. Par exemple, la Grande-Bretagne s'étant rendu compte de l'insuffisance de son système de communications, elle a constitué une équipe d'experts chargée, tout d'abord, d'étudier les possibilités de création d'une société de la Couronne responsable du téléphone et des télécommunications et d'examiner la possibilité de placer certaines unités de fabrication sous l'égide du complexe de la société de fabrication de la Couronne et de ce nouveau groupe de fabricants. Ils comprennent que telle est la réponse au problème.

M. Byrne: Ainsi, *Northern Electric* n'est pas seulement une compagnie de recherches et de développement, mais aussi une société de fabrication?

M. de Grandpré: C'est juste.

M. Byrne: La suppression de ces mots que vous avez conseillé à l'article 8 ne réduirait-elle pas davantage les investissements dans *Northern Electric*?

M. de Grandpré: Non, elle ne les réduirait pas davantage, mais elle ne clarifierait pas la situation eu égard à *Northern Electric*.

M. Byrne: Je n'ai pas d'autres questions.

M. Bell (Saint-Jean-Albert): Monsieur le président, je voudrais poser une question de procédure, si l'on peut dire, pour compléter notre compte rendu. Ces réponses figureront-elles au compte rendu? C'est seulement ce matin que nous avons abordé les amendements particuliers. On a présenté bien d'autres problèmes à ce moment-là, mais j'estime inutile que nous nous en occupions, car il s'agit, à mon avis, de problèmes d'organisation interne qui n'entrent pas dans les attributions de ce comité. Mais je m'en souviens, vous avez répondu, dans un document que vous avez fait circuler parmi les membres du comité, aux plaintes précises présentées par DCF et par d'autres sur l'organisation interne. A mon avis, on devrait consigner ces réponses au compte rendu, si on ne l'a pas encore fait. Nous devons veiller à ce que le compte rendu soit complet, et nous ne devons pas donner l'impression de nous être débarrassés de tous ces problèmes.

Le président: On peut le déposer cet après-midi et le faire imprimer en annexe.

Avant de nous ajourner, je rappelle que nous avons oublié d'inclure la motion présentée par M. Lessard et appuyée par M. Bell (Saint-Jean-Albert): il s'agit d'admettre une opératrice de radio expérimentée dans notre personnel auxiliaire. M. Lessard et M. Bell sont-ils d'accord à propos de cette modification?

M. Bell (Saint-Jean-Albert): Je suis d'accord.

M. Lessard: Moi aussi.

Des voix: D'accord.

Le président: La proposition est adoptée à l'unanimité.

Nous nous réunirons ici-même, cet après-midi. Nous nous rencontrerons dans une autre pièce ce soir, mais nous vous dirons dans laquelle. Vous trouverez ces amendements prêts dès votre retour.

La séance est levée.

SÉANCE DE L'APRÈS-MIDI

• 1544

Le vice-président: Messieurs, nous allons reprendre la discussion. Monsieur Lewis, avez-vous une question à poser.

M. Lewis: Monsieur le président, je voudrais introduire ma question en disant aux représentants de Bell qu'une des préoccupations de certains d'entre nous—de mes collègues et de moi-même—concerne les rapports entre *Northern Electric* ou une filiale semblable et la Bell, et le fait que la loi actuelle n'oblige pas la Bell à nous dire exactement ce qui se passe à la Northern. Vos états financiers sont consolidés et les rapports entre le financement et les clients ou les acheteurs n'est pas clair aux yeux du public, ni non plus à nos yeux. C'est cette préoccupation qui nous fait beaucoup hésiter à étendre, selon les termes du bill modificateur, à d'autres compagnies, le pouvoir d'acheter à la compagnie Bell. Par exemple, monsieur de Grandpré, il nous est impossible de savoir si vous achetez du matériel à *Northern* au prix normal ou à un prix convenu entre la compagnie mère et la filiale à des fins autres que l'intérêt public.

J'ai plusieurs questions à poser. Voici la première: étant donné que la compagnie Bell

est un service public très important, je voudrais savoir si vous consentez—même si la loi ne vous y oblige pas pour le moment—à révéler à ce comité ou à la CCT tous les détails des accords financiers entre la Bell et la Northern, les dispositions relatives au prix du matériel et tous les autres détails connexes qui entrent dans le prix du service au consommateur?

M. de Grandpré: Cette question renferme plusieurs autres questions. Je pense que vous êtes d'accord là-dessus.

M. Lewis: La lucidité de vos commentaires m'a beaucoup impressionné. Vous êtes certainement capable de débrouiller ma question.

M. de Grandpré: Quant à la divulgation, par *Northern* et par Bell de leurs états financiers, vous avez dit que ceux-ci sont consolidés, mais ce n'est pas toujours le cas. Ils sont consolidés à des fins de souscription, mais non pas pour les rapports annuels. Il y a encore trois ou quatre ans—je ne suis pas sûr de l'année—*Northern* ne distribuait pas son rapport annuel, mais il y a trois ou quatre ans environ, *Northern* a commencé de distribuer son rapport annuel, et Bell, bien sûr, distribue son rapport annuel qui peut vous donner une indication claire des états financiers de Bell et de celui de *Northern*.

Quand à savoir si nous consentirions à divulguer les accords entre Bell et *Northern*, nous l'avons fait, d'une manière exhaustive quand nous avons comparu devant la Commission des transports—comme on l'appelait alors—au cours des audiences de mai à juin 1965. M. Carroll qui représentait alors la Fédération des maires et des chefs de comté —tel est le nom de l'Association—a soumis les experts qui témoignaient et les responsables de la compagnie à un contre-interrogatoire très détaillé. La CCT a également examiné la structure des prix des articles Bell et l'on a jugé, par exemple, que le taux de profit sur les articles étrangers à la compagnie Bell était supérieur au taux de profit sur les articles de cette compagnie.

M. Lewis: Par «articles étrangers à Bell» et «articles de Bell», vous entendez...

M. de Grandpré: Les ventes à Bell et celles effectuées à d'autres compagnies. On a également certifié que le taux de profit était supérieur pour ces dernières, ce qui prouve que les prix de la Bell étaient certainement normaux. Vous le savez, la question de l'accord ou du contrat entre Bell et *Northern* a été également étudiée par la Commission des transports. Or, d'après un article de cet accord, la Bell doit jouir d'un prix inférieur à celui du client préférentiel de *Northern* en de semblables circonstances, ou à peu près...

• 1550

M. Scrivener: Aussi bas ou inférieurs.

M. de Grandpré: Oui, aussi bas ou inférieurs au prix auquel les mêmes produits sont vendus à d'autres dans les mêmes circonstances.

Cela, pour parler d'une manière générale. Il y a des conclusions dans la décision de la Commission des transports concernant les rapports de Bell avec *Northern* que j'aimerais citer pour compléter ce compte rendu.

La Commission des transports a conclu que les arrangements étaient à l'avantage des abonnés. A ce point, la Commission avait examiné la preuve pendant deux cents et quelques pages, parce qu'on la trouve à la page 218 de la sentence originale dactylographiée. Depuis, elle a été publiée, mais je cite à partir de la formule originale dactylographiée et c'est pourquoi elle se trouve à la page 218.

> D'après la preuve, la Commission trouve, à ce moment, que l'investissement de Bell dans *Northern Electric* n'est pas, de fait, préjudiciable aux intérêts des clients de la compagnie de téléphone Bell, que les prix payés par Bell à *Northern Electric* sont aussi bas ou plus bas que les prix courants; qu'en retour, le taux de *Northern* ne semble pas être excessif en comparaison avec la moyenne générale d'autres entreprises de fabrication de même nature et avec le profit fait par *Western Electric* aux États-Unis; que le profit fait par *Northern* dans ses affaires de Bell est moins élevé que celui qu'elle a fait dans ses affaires autres que celles de Bell; que le profit fait par *Northern* dans ses affaires de Bell n'est pas raisonnable et pas beaucoup plus élevé que le profit de Bell comme service d'utilité publique; et que la Commission n'est pas d'avis que le profit de *Northern* dans ses affaires de Bell devrait être actuellement restreint au profit que la Commission trouve raisonnable pour Bell.

Ce sont là les conclusions que la Commission des transports du Canada a tirées de la relation Bell-*Northern* et, comme je l'ai dit, cette question a couvert plusieurs jours et plusieurs centaines de pages de témoignage.

Je crois que je devrais également souligner, monsieur Lewis, que la relation Bell-*Northern* est telle que les prix payés par la Bell pour les produits qu'elle achète de *Northern*—vous trouverez sans doute curieux que j'en parle—ne sont pas vraiment substantiels parce que les profits de *Northern* sont calculés dans les gains de Bell avec le résultat que les profits de *Northern*, à cause des prix plus élevés payés par Bell, retourne éventuellement à l'abonné et, en conséquence, ne touche pas le prix du service téléphonique de base.

La situation serait tout à fait différente si Bell opérait comme une société de contrôle —contrôlant *Northern Electric* et contrôlant la société exploitante—une situation qui s'est développée, comme vous le savez, avec la *American Telephone and Telegraph* aux États-Unis où il est un peu plus compliqué d'examiner cette structure de régime des prix. Ici, il se trouve que la société de contrôle est la compagnie de téléphone exploitante—et les gains de *Northern*, quels qu'ils puissent être, retournent à Bell et, en conséquence, au profit de l'abonné. Si nous étions dans l'autre situation que je viens de décrire, les profits de la société en opération et de la société de fabrication iraient à la société de contrôle, et il n'y aurait pas cet écoulement de profits entre la société de fabrication et la société en opération. Ces facteurs sont également importants dans l'analyse de la situation, en plus de la conclusion où en est venue la Commission lorsqu'elle a examiné tout le problème du régime de prix.

M. Lewis: Si cette question a été posée auparavant, dites-le moi et je ferai des excuses. Quelle proportion des produits de *Northern* est vendue à Bell et quelle proportion est vendue ailleurs qu'à Bell?

M. de Grandpré: C'est environ 60 p. 100, environ deux tiers à Bell et un tiers ailleurs.

M. Groos: Puis-je poser une autre question qui nous éclairera? En d'autres termes, cet argent de la Northern va à la Bell chaque année, tandis que si elle était était une société de contrôle, les profits pourraient être retardés de deux ou trois années?

M. de Grandpré: Si jamais.

M. Groos: Oui, si jamais, c'est ce que je comprenais, mais je voulais m'en assurer.

M. Lewis: Ma prochaine question a trait à une modification que vous devrez bientôt examiner. Je crois que M. Reid vous a demandé plus tôt, votre définition de «recherche et développement».

M. de Grandpré: Je suis bloqué.

M. Lewis: ...mais je veux vous demander ce que vous entendez par une société d'expansion distincte d'une société de recherche?

M. de Grandpré: L'une s'occupe de recherche pure et l'autre de ce que nous appelons également «recherche appliquée». L'une fait de la recherche de base et l'autre essaie d'adapter les nouvelles découvertes à des applications pratiques. Je simplifie peut-être et je blesse sans doute les sentiments des docteurs en recherche mais c'est mon interprétation de la recherche et de l'expansion.

M. Lewis: Je crois que cela serait bien, mais permettez-moi d'aller un peu plus loin. Entendriez-vous que le fait d'acheter dans une autre entreprise de fabrication est distinct de l'idée plus étroite de recherche et de développement? Je crois que mon interprétation aurait été la même que la vôtre. Vous employez le mot «développement» afin de vous donner à vous-même l'autorisation de faire...

M. de Grandpré: De faire des prototypes.

M. Lewis: ...oui, des prototypes—premiers exemplaires de matériel—pour les essayer et les fabriquer dans cette mesure. Avez-vous un intérêt continu à étendre votre monopole dans d'autres domaines de fabrication apparentés à votre commerce?

M. de Grandpré: Nous n'avons pas montré cet intérêt continu, monsieur Lewis. Nous n'avons étendu nos opérations dans aucun autre domaine durant les 87 dernières années, si vous me permettez de souligner ce fait.

M. Lewis: Non, mais d'après le peu que j'ai lu du procès-verbal et je l'ai parcouru, vous vous êtes emparé de *Northern Electric* qui n'effectue vraiment pas beaucoup de votre recherche. D'après le témoignage, je crois comprendre que la plus grande partie en est faite par Bell elle-même.

M. de Grandpré: Non, c'est le contraire.

M. Lewis: Ah, c'est le contraire?

M. de Grandpré: Oui. La plus grande partie de la recherche et du développement se fait dans les laboratoires de *Northern Electric*, qui sont situés à Ottawa.

M. Vincent: En ce qui concerne votre question au sujet de nos intentions, monsieur Lewis, c'est ce que j'ai essayé d'expliquer le premier jour que nous avons comparu devant le Comité, lorsque nous répondions à des questions. Lorsque M. Reid approfondissait ce point ce matin, il ne s'inquétait pas autant de nos intentions que de nos possibilités. Ai-je raison, monsieur Reid?

M. Reid: Oui. C'est exact.

M. Vincent: Vous ne demandiez pas ce qu'étaient nos intentions, mais ce qu'étaient les possibilités, parce que les gens vont et viennent.

M. Reid: C'est exact.

M. Vincent: Vous demandiez ce qu'étaient les possibilités. En réponse à votre question au sujet de nos intentions, monsieur Lewis, nous avons pensé à un moment donné, parce que toute la recherche et l'expansion est faite présentement par *Northern*, du moins, la plus grande partie, qu'il pourrait être préférable que le travail de recherche et de développement soit fait par une organisation séparée qui ne relèverait pas directement de *Northern* ou de Bell, mais une société séparée dont les deux pourraient peut-être être propriétaires conjoints.

• 1600

Je ne sais pas quel genre de formule serait nécessaire, mais ce pourrait être une organisation séparée qui permettrait une orientation plus fondamentale plutôt que la recherche d'expansion ou de fabrication. Nos relations et nos contrats avec d'autres sociétés canadiennes pourraient être améliorées, parce que nous avons des contrats avec les autres compagnies de téléphone qui possèdent ce genre de renseignements, et elles pourraient être plus heureuses si c'était une recherche et une expansion séparées, plutôt qu'une organisation de recherche et de développement relevant du fabricant. C'est ce que nous entendions. Nous ne disons pas que nous désirons agir immédiatement, mais nous aimerions établir clairement que ce genre d'investissement dans la recherche et l'expansion serait quelque chose de nouveau pour nous et c'est ce que nous entendons. Je ne dis pas que d'autres choses ne pourraient pas arriver, mais c'est ce que nous entendons.

M. Lewis: J'ai posé une question sur vos intentions, pour commencer. Je voudrais maintenant demander, monsieur de Grandpré, si le mot «expansion», dans le présent contexte, ne pourrait pas être assez étendu pour faire ce que le terme que vous avez convenu de rayer aurait pu faire, et serait-ce la raison pour laquelle vous avez convenu de le rayer?

M. de Grandpré: Non. Vous voyez dans mon idée des motifs malhonnêtes.

M. Lewis: Rien de malhonnête, seulement des motifs intelligents.

M. de Grandpré: Non, je crois que votre interprétation du mot «développement» est plus large que la mienne. Je vous ai donné une réponse très franche sur ce que j'entendais par «développement» dans le présent contexte. Je crois, monsieur Lewis, que vous devez lire ceci dans l'optique de l'aide accordée par le gouvernement fédéral aux opérations de recherche et d'expansion. Le pense que c'est le même genre de suggestion que je vois dans la recherche et le développement à l'article 8.

M. Lewis: Monsieur de Grandpré, si je pose cette question, c'est que j'y ai réfléchi durant l'heure du dîner et il me semble—je dois dire, comme je l'ai affirmé auparavant, que ce serait aussi mon interprétation des mots si votre réponse était bonne, mais si nous avions tous deux raison—il me semble donc que si cette autorisation était rétroactive, vous ne pourriez être propriétaires de *Northern Electric*?

M. de Grandpré: Non, je crois m'être exprimé clairement ce matin. Nous sommes autorisés à posséder *Northern Electric* parce que ce droit est fondé sur les fils dont je parlais plus tôt. Nous essayions de clarifier la situation en faisant correspondre les mots, en tout ou en partie, à la raison d'être de la compagnie. Je ne crois pas toutefois que le droit d'investir dans *Northern Electric* soit affecté d'aucune façon par le nouvel article.

M. Lewis: Je ne m'engagerai pas dans un débat juridique au sujet de l'effet rétroactif d'une modification que nous adopterons aujourd'hui. Je vous avouerai en toute franchise que c'est pour cette raison, que je suis inquiet de la facilité avec laquelle la compagnie Bell a consenti à enlever le terme que vous aviez accepté d'éliminer. Si tels étaient vos pouvoirs auparavant; si vous n'aviez pas parlé, comme vous l'avez fait plus tôt, des lignes téléphoniques et quelqu'un a pu trouver leur longueur—j'oublie combien de pieds il y en avait—;si la Commission avait la certitude que ceci satisfait aux exigences de la loi, et tel n'est pas le cas; si vous ne le compreniez pas dans le présent article, dont vous avez discuté l'amendement; si vous étiez seulement autorisés à acheter ou autrement à acquérir et à détenir des actions, des titres d'obligation, ou toute autre forme de valeurs, dans toute entreprise qui se consacre seulement à la recherche et au développement; vous ne pourriez alors acquérir ou acheter une société du même genre que *Northern Electric*, à moins d'étendre le sens des termes «recherche et développement», afin de pouvoir acquérir une compagnie qui, en plus, fabrique et vend

ses propres produits sur le marché. Je me demande sincèrement la raison pour laquelle vous acceptez si facilement de vous limiter.

M. de Grandpré: C'est là que vous faites erreur. Je n'y ai pas consenti très facilement.

Le président: J'aillais vous le faire remarquer, monsieur Lewis. Vous n'avez pas été présent à ces réunions, mais je suis sûr que M. Schreyer et M. Saltsman ont affirmé qu'ils n'ont pas pris cette décision à la légère. Ils l'ont prise à contrecœur. Je leur ai fait comprendre qu'ils devaient agir ainsi s'ils voulaient réussir à faire adopter le bill.

M. Lewis: Mais pourquoi acceptez-vous, même à contrecœur, de vous limiter?

• 1605

Le président: Ils ont compris ce qui les attendait.

M. Lewis: Serait-il possible, monsieur le président, de laisser la compagnie Bell répondre à cette question? Leur réponse ferait peut-être plus autorité que la vôtre.

Le président: J'ai été mêlé à cette question d'un peu plus près que vous.

M. Lewis: Je le sais. J'en suis persuadé et je ne mets pas du tout en question votre autorité à cet égard, monsieur le président. Vous nous dites, en pratique, que vous ne pouvez pas nous déposséder de *Northern Electric*, mais que dès maintenant, nous n'aurons plus rien à faire avec une compagnie qui fabrique et vend sur le marché.

M. de Grandpré: Non, nous n'affirmons pas cela. Nous disons que, en ce qui regarde une nouvelle compagnie, nous serons limités à une entreprise engagée dans des travaux de recherche et de mise au point, dans des domaines se rapportant aux objectifs de cette société.

M. Lewis: Vous ne pensez donc pas vous intéresser dans l'avenir, à une compagnie du même genre que *Northern*? Vous possédez déjà cette dernière, mais ne voudriez-vous pas en acquérir une autre, engagée dans des activités connexes?

M. de Grandpré: Non. Je ne vois pas de raison qui justifierait la duplication du travail de *Northern*.

M. Lewis: Par conséquent, manifesteriez-vous votre opposition, si quelques-uns d'entre nous proposaient une modification afin de ne laisser aucun doute à ce sujet, correction qui qualifierait les termes «recherche et développement» de façon à exclure, par l'emploi d'un terme négatif, toute nouvelle compagnie dont les activités iraient au-delà de ce que nous sommes convenu d'appeler, recherche et mise au point?

M. de Grandpré: Je voudrais en étudier la formulation, l'examiner.

M. Lewis: En principe, vous n'auriez pas d'objection?

Je conçois, monsieur de Grandpré, qu'il y ait un avantage économique évident dans une partie de l'intégration, mais il faut considérer l'intégration horizontale et verticale si vous vous attachez à la fabrication ainsi qu'à d'autres activités.

Il y en a parmi nous qui sont préoccupés au sujet de la latitude accordée par le Parlement aux monopoles, en ce qui concerne les possibilités d'expansion d'empires de ce genre. Pour ce qui est de mes collègues et de moi-même, nous voulons être assurés, avant de donner notre assentiment à l'adoption du projet de loi par la Chambre, que dès maintenant, vous n'aurez pas la possibilité d'étendre votre empire industriel, de même que l'activité de recherche et de mise au point que vous exercez actuellement.

M. Bell (Saint-Jean-Albert): La Direction des enquêtes sur les coalitions a institué une enquête sur les compagnies Bell et *Northern*. Je crois que ceci atténuera partiellement les craintes de M. Lewis. J'ai l'impression que vous ne pourriez prendre aucune mesure dans le sens dont a parlé M. Lewis, sans en discuter avec les Coalitions, et il se peut qu'au départ, il vous soit impossible d'agir ainsi.

M. de Grandpré: Si nous désirons accroître nos pouvoirs—pour employer les termes de M. Lewis—nous devrons veiller à ne pas enfreindre la Loi sur les coalitions, parce que nous y sommes soumis au même titre que les autres sociétés canadiennes. Comme vous le dites, ceci devrait diminuer certaines des craintes exprimées par M. Lewis.

M. Bell (Saint-Jean-Albert): Je dirais que, à mon avis, ceci constitue une des raisons qui facilitent ma tâche en ce qui concerne ces modifications, parce que M. Henry a déclaré—je me réfère à la page 11—que cette enquête, monsieur Lewis, porte spécialement sur les rapports entre la compagnie de téléphone Bell et la société *Northern Electric*.

J'admets toutefois que cette situation ne nous dégage pas de nos responsabilités, mais je suis rassuré, parce que si nous augmentons d'une façon ou d'une autre les pouvoirs de ces entreprises, la Direction fera une enquête de toute façon. Vous vous devez donc, pour cette raison, d'être extrêmement prudents dans le choix des mesures à prendre.

• 1610

M. de Grandpré: C'est exact.

M. Bell (Saint-Jean-Albert): Une autre question me vient à l'esprit. M. Vincent nous a entretenus des intentions de la compagnie et certains témoins qui ont comparu plus tôt, ont formulé des critiques au sujet des filiales de *Northern*. Je ne sais si vous connaissez l'organisation de cette société, mais pouvons-nous être assurés que vous n'avez pas l'intention d'augmenter le nombre des sociétés annexes, ou n'est-il pas vrai que vous avez laissé tomber ce genre d'activité?

M. de Grandpré: Je crois qu'il est important de se rappeler qu'actuellement, les seules filiales de *Northern* sont les suivantes. Il y a d'abord la *Norel Real Estate Company*, qui a été constituée afin de devenir dépositaire des valeurs immobilières de *Northern Electric*, mais cette société n'a jamais eu d'existence juridique. La charte a été établie, mais n'a jamais été utilisée; je crois d'ailleurs qu'ils veulent l'abandonner. Il y a ensuite *Northern Electric Caribbean Limited*, société engagée dans les télécommunications, mais, là encore, elle n'a jamais été mise en service.

Il y a aussi la société *Dominion Sound* qui ne dépend pas de *Northern Electric*, mais cette dernière y détient le tiers des intérêts. L'histoire de *Dominion Sound* est la suivante: à un certain moment, *Northern Electric*, titulaire d'une licence, fabriquait du matériel sonore mis au point par la société *Western Electric*. Comme l'a indiqué M. Marquez, dans son témoignage, vous vous souvenez peut-être d'avoir remarqué la raison sociale de cette entreprise dans le générique de films.

Au cours des années, il est devenu nécessaire d'installer et d'entretenir l'équipement fabriqué et vendu par *Northern Electric*.

A un certain moment, la société *Famous Players* a produit du matériel sonore du même genre, et elle a fondé sa propre compagnie. A l'origine, la *Northern Electric* exploitait une compagnie du nom de *General Sound*, et ils essayèrent de la vendre à *Dominion Sound*. Apparemment, les négociations n'ont pas abouti et les deux sociétés se sont en quelque sorte fusionnées, pour former la *Dominion Sound*, dans laquelle *Northern Electric* participe au tiers.

La raison pour laquelle la société *General Sound* n'a pas été mise en liquidation à ce moment, c'est qu'il y avait plusieurs employés au service de la compagnie depuis nombre d'années. Si la *Northern Electric* avait complètement abandonné l'exploitation de *General Sound*, ces personnes se seraient trouvées sans emploi. L'exploitation conjointe sous la raison sociale de *Dominion Sound* sembla être la meilleure solution.

Je crois que M. Marquez a aussi indiqué dans son témoignage que cette entreprise n'était pas profitable et qu'ils seraient intéressés à se débarrasser de leurs intérêts dans la *Dominion Sound*. Voilà donc les filiales de *Northern* et *Dominion Sound* est la seule dont l'activité n'est pas strictement reliée aux télécommunications, mais cette situation est due aux événements que je viens de décrire. D'ailleurs, c'est une entreprise de petite envergure.

Pour ce qui est des filiales de la compagnie Bell, les seules sociétés dépendantes, à l'exception de *Northern*, sont des compagnies de téléphone—elles le sont toutes. Par conséquent, nous n'étendons pas nos activités à plusieurs domaines, tel que certaines personnes voudraient bien le croire ou l'insinuer.

Le président: Au lieu de poser des questions au hasard sur divers sujets, si nous mettions les articles en délibération pour ensuite traiter de façon plus précise toutes les questions se rapportant à un article en particulier?

• 1615

Des voix: D'accord

Les articles 1 à 3 inclusivement sont approuvés.

Le président: L'article 4 sera supprimé.

M. de Grandpré: Vous avez raison.

Le président: Êtes-vous d'accord?

Des voix: D'accord.

Le président: Est-il convenu que l'article 4 soit supprimé avec l'approbation de la compagnie?

M. Lewis: C'est uniquement une question de procédure...

Le président: J'essaie de me représenter tout ceci.

M. Lewis: ... mais il nous faut une proposition. J'ai beaucoup de respect pour la Bell; cependant, ce n'est pas à elle de décider si un article quelconque doit être supprimé ou non.

M. Reid: Je propose que l'article 4 soit supprimé.

M. Lewis: J'appuie la proposition de M. Reid.

M. Rock: Un instant. L'article 4 ne doit pas être supprimé; vous voulez dire, plutôt, qu'il est approuvé.

Le président: Il doit être supprimé. M. Reid, avec l'appui de M. Lewis, a proposé que l'article 4 soit supprimé. Avez-vous quelque chose à dire, maintenant, monsieur Rock?

M. Rock: Oui. Si vous le supprimez, allez-vous le remplacer?

Le président: Non.

M. Rock: Cela veut donc dire que l'article 2 du chapitre 30 des Statuts de 1957 sera conservé?

Le président: C'est bien cela.

M. Lewis: Et ensuite, vous pourrez proposer votre amendement.

M. Rock: Je crois que nous devrions régler la question par un vote.

Le président: M. Reid, avec l'appui de M. Lewis, a proposé que l'article 4 soit supprimé. Ceux qui sont pour? Contre?

La motion est adoptée.

Le président: Maintenant, monsieur Rock, vous proposez un nouvel article 4 conçu en ces termes:

> tout régime d'épargne entraînant l'émission d'actions aux employés de la compagnie et ayant l'approbation de la Commission canadienne des transports peut être offert aux employés des filiales désignées par la compagnie sans autre approbation de la Commission.

C'est réellement a que vous voulez, la dernière partie du texte. Autrement dit, c'est pour vous permettre de contourner la décision n° 36730 de la Commission des transports du Canada.

M. Rock: C'est ce que je propose.

M. de Grandpré: Monsieur le président...

Le président: Un instant, monsieur de Grandpré. Quelqu'un appuie-t-il la proposition de M. Rock?

M. Byrne: Je l'appuie.

M. de Grandpré: A ce propos, afin de vous faire connaître le problème qu'affrontait la Commission des transports du Canada, je voudrais tout simplement vous reporter à la décision que vous avez maintenant sous les yeux. Les articles pertinents se trouvent au haut de la page 6, comprenant tout le premier alinéa et le dernier à la page 7. Ces deux alinéas traitent de la question d'accorder aux employés de filiales le privilège de participer au régime d'épargne.

M. Lewis: Ils ne sont pas trop précis.

M. de Grandpré: Pardon?

M. Lewis: Ils ne sont pas trop précis quant aux motifs évoqués.

M. de Grandpré: C'est pourquoi j'ai dit, ce matin, qu'on ne s'était pas acquitté, semble-t-il, de l'obligation de faire la preuve. L'alinéa de la page 7, précise:

> On ne nous a pas convaincus que le «Régime d'épargne des employés» devrait s'étendre aux filiales.

M. Byrne: Peut-être que oui?

M. de Grandpré: Pardon?

M. Byrne: J'ai dit peut-être que oui.

Le président: Il y est dit, monsieur de Grandpré, que la question pourrait être étudiée par la Commission proprement dite. Avez-vous déjà présenté une demande à la Commission?

M. de Grandpré: Pas encore, monsieur le président.

M. Lewis: La question n'est pas facile et je ne m'y connais pas assez pour savoir s'il serait avantageux pour les employés de la *Northern Electric* d'avoir accès à ce régime d'épargne. Bien entendu, je ne m'y opposerais pas; toutefois, il semble y avoir une question de principe en jeu.

• 1620

Si la loi décrète que ces questions relèvent de la CCT, pourquoi le Parlement ferait-il alors une exception et dirait-il que désormais, dans ce cas-ci, parce que vous avez décidé d'agir d'une certaine façon, la compagnie n'aura pas à vous demander de permission? L'amendement de M. Rock se résume à ceci: en vertu de l'article 2 actuel de l'ancienne Loi, la compagnie devrait demander la permission de la Commission canadienne des transports pour étendre le régime d'épargne aux filiales. L'amendement de M. Rock précise que dans ce cas-ci on peut le faire sans l'autorisation de la CCT; pour le moment, je m'y oppose.

Le président: C'est le point soulevé ce matin par M. Bell.

M. Lewis: En effet, et j'y souscris. Pourquoi faire une exception dans ce cas-ci? Si c'est avantageux, pourquoi la compagnie Bell ne procède-t-elle pas selon la décision: présenter une demande à la Commission proprement dite? Elle pourra peut-être la convaincre que la chose serait avantageuse et pour les employés de la Northern et pour les clients de la Bell? Ou du moins, que c'est avantageux pour les employés sans nuire aux clients?

Le président: C'est une des raisons pour lesquelles j'ai demandé aux intéressés s'ils avaient présenté une demande.

M. de Grandpré: Nous n'avons pas encore présenté de nouvelle demande, monsieur le président.

Le président: En tout cas, nous ne possédons pas suffisamment de renseignements sur le fond de la question pour décider si ce serait une bonne ou une mauvaise chose.

M. Reid: Puis-je poser une question, monsieur le président? Empêche-t-on ainsi d'autres compagnies d'étendre ce genre de régime à ses filiales?

M. de Grandpré: Comme je l'ai mentionné ce matin, monsieur Reid, nous avons fait alors une étude approfondie d'une dizaine ou d'une quinzaine de compagnies—le nombre exact m'échappe—et certaines d'entre elles l'étendaient à leurs filiales. Toutefois, l'attitude des compagnies varie à ce sujet, et certaines n'avaient pris aucune mesure en ce sens.

M. Reid: Mais certaines en avaient prises?

M. de Grandpré: Oui; un bon nombre.

M. Reid: Votre compagnie est-elle la seule au Canada à éprouver cette difficulté avec la CCT? Les compagnies de chemin se heurtent-elles au même problème?

M. de Grandpré: Non.

M. Reid: Votre compagnie est donc la seule dans ce cas?

M. de Grandpré: La *B.C. Telephone* se trouve peut-être dans la même situation, mais je n'en suis pas sûr...

Une voix: Vous voulez dire, quant à la Commission?

M. de Grandpré: Quant à demander à la Commission canadienne des transports—auparavant la Commission des transports du Canada—l'autorisation d'émettre des actions aux employés.

M. Reid: C'est ce que précise l'article initial que nous avons proposé de conserver.

M. de Grandpré: C'est juste, l'article 2 de la Loi de 1957 qui figure dans 6 Elizabeth II. Puis-je en donner lecture au Comité, à titre de renseignement, monsieur le président?

M. Lewis: Cela fait partie de notre amendement.

M. de Grandpré: Vous avez parfaitement raison, monsieur Lewis. C'est la première partie de l'amendement.

Le président: Monsieur Byrne?

M. Byrne: Monsieur le président, il serait logique que les législateurs s'intéressent à la question; je n'y vois rien de mal, si les employés et la compagnie sont d'accord. Si nous trouvons que la chose est peu pratique ou s'il existe quelque empêchement d'ordre juridique...

Le président: Je ne me prononce ni en faveur ni contre. Je ne crois pas que nous ayons suffisamment de preuves, monsieur Bell, pour trancher la question. La compagnie n'a pas réellement épuisé toutes ses ressources. Il faudrait peut-être qu'on lui en donne l'occasion.

M. Bell (Saint-Jean-Albert): Je comprends bien les intentions de M. Rock; toutefois, ne s'agit-il pas encore, dans une certaine mesure, d'une question de principe? Nous sommes en train de légiférer, d'une façon directe, au nom de certains employés de la compagnie. Nous reconnaissons pas être entièrement au courant des problèmes en cause. A mon avis, la Commission des transports devrait étudier la question car, pour une foule de raisons, elle pourrait accorder son autorisation pendant une certaine période seulement, réexaminer la question ou, tenant compte des actionnaires, des abonnés ou des contribuables, se raviser et ne pas l'accorder.

• 1625

Je ne parle pas ici de la compagnie en cause. C'est à vous, messieurs, de prendre l'initiative si vous voulez que la chose se fasse. J'estime toujours que la question devrait être tranchée par la Commission des transports, qui serait au courant de la situation, et que le Parlement ne devrait pas adopter une loi prescrivant que l'autorisation doit être accordée à tout jamais. Ce n'est pas une

affaire tellement grave, mais elle pourrait le devenir, si l'on ne confiait pas certaines responsabilités au conseil investi du pouvoir de réglementation.

M. Southam: Monsieur le président, après avoir entendu les avis de part et d'autre, je vois d'un bon œil l'amendement proposé par M. Rock, mais j'aimerais connaître les opinions de M. de Grandpré et de M. Vincent.

M. Byrne: Je ne souscris plus à la motion.

Le président: Écoutons ce que M. Vincent a à dire.

M. Rock: Tout d'abord, est-ce que je pourrais dire quelque chose?

Le président: Monsieur Rock, c'est vous qui avez fait la proposition. Vous avez le dernier mot.

M. Rock: Oui; mais avant d'avoir le dernier mot, quelqu'un a dit ne plus souscrire...

Le président: Monsieur Rock, voulez-vous permettre à M. Vincent de s'expliquer, s'il vous plaît?

M. Vincent: J'apprécie les questions des deux préopinants et je comprends, messieurs, le souci que vous avez pour les employés et la compagnie dans cette affaire, mais la Commission des transports, comme on la désignait alors—il s'agit maintenant du comité des transports des chemins de fer—a indiqué qu'elle nous entendrait volontiers lors d'une séance plénière de la Commission. Je voudrais vous dire, afin de souligner combien nous avons à cœur vos intérêts, que nous avons l'intention de revenir à la charge. C'est là la question que vous posez. J'ai eu une entrevue il y a quelque temps avec le commissaire en chef de la Commission des transports. Il savait que nous avions l'intention de revenir à la charge. Il s'agit de choisir le bon moment pour se présenter devant la nouvelle Commission. Nous avons bien l'intention d'exposer de nouveau la thèse à une réunion plénière de la Commission.

M. Southam: Selon M. Bell, et aussi M. Lewis, nous pourrions créer là un dangereux précédent.

Le président: Peut-être pourrions-nous régler la question plus rapidement si quelqu'un appuyait la proposition.

M. Byrne: Voici ce que je veux savoir exactement. Si nous supprimons l'article 4, cela vous empêcherait-il à tout jamais de prendre les décisions qui vous semblent raisonnables?

M. Vincent: Je ne voulais pas participer au débat. J'estimais qu'il appartenait au Comité de trancher la question.

M. Byrne: Mais vous avez indiqué ne pas avoir abandonné la partie.

M. Vincent: En effet.

Le président: Nous remercions M. Vincent pour ses observations. Monsieur Rock.

M. Rock: Tout d'abord, monsieur le président, pour revenir aux dépositions déjà entendues, j'ai questionné les représentants de la Compagnie Bell et ceux de la *Northern Electric Company* au sujet de ce plan permettant aux employés de participer aux affaires, et tous ont dit qu'ils seraient très heureux d'avoir l'autorisation d'adopter ce plan.

Le président: Ce n'est pas de cela que nous discutons, monsieur Rock.

M. Rock: Un instant. Ils seraient très heureux si nous pouvions faire cela pour eux. En tant que législateurs, nous sommes en mesure de leur accorder ce pouvoir. Jusqu'ici, la Compagnie a fonctionné de telle façon que 95 p. 100 des actionnaires sont aujourd'hui des Canadiens. N'eût été le plan de la Compagnie Bell, je ne crois pas que la proportion aurait été de 95 p. 100. Elle aurait peut-être été seulement de 50 ou 60 p. 100.

Le président: Ce n'est pas de cette question que nous parlons.

M. Rock: Un moment, monsieur le président. Au Canada, plus de Canadiens ont tendance à devenir actionnaires. La Compagnie de téléphone Bell tente d'obtenir l'autorisation nécessaire pour entreprendre des travaux d'expansion de 700 millions de dollars plus tard. Il y a de vastes possibilités financières vis-à-vis des employés de la *Northern Electric Company* et des autres filiales. Il me semble qu'il n'y a rien à changer à cet article. Comme législateurs, tout ce que nous faisons c'est de leur donner le pouvoir d'agir de leur porpre chef, sans être soumis à un règlement. Je ne trouve absolument rien à redire là-dessus.

• 1630

Le président: Personne ne s'oppose au principe que vous soutenez, monsieur Rock; c'est seulement la question des détails d'ordre technique qui inquiète les membres du Comité. Étant donné que la voie est toujours ouverte à la Compagnie, je crois qu'on a l'intention de présenter de nouvelles instances à la Commission. A moins que vous ne trouviez quelqu'un pour appuyer votre proposition, je...

M. Rock: Alors si quelqu'un voulait appuyer ma proposition, j'en serais heureux, sinon...

Le président: Quelqu'un veut-il l'appuyer?

M. Groos: Puis-je faire une remarque, monsieur le président?

Le président: Le débat ne doit pas se poursuivre, monsieur Groos, avant que quelqu'un ait appuyé la proposition.

M. Rock: Appuyez-la, ensuite vous présenterez vos commentaires.

Le président: Si personne ne veut l'appuyer, le Comité ne peut en être saisi.

M. Groos: Je crois cependant que M. Rock aurait la conscience un peu plus soulagée si nous...

Le président: M. Rock est au courant du principe en cause, j'en suis certain. Il n'est pas question de faire de l'obstruction, il s'agit d'un vice de forme. Si personne ne veut l'appuyer, le Comité ne sera saisi d'aucune proposition, et nous poursuivrons nos travaux.

M. Rock: Vous avez fait du très beau travail, monsieur le président.

Le président: Je fais mon devoir, monsieur Rock. Merci.

L'article 5 se renumérote 4. Nous allons suivre l'ordre des numéros dans le livre, et nous les changerons ensuite.

L'article 5 est-il adopté?

L'article 5 est adopté.

M. Groos: Pourriez-vous indiquer très clairement de quel article vous parlez?

Le président: De l'article 5, à la page 4.

M. Groos: Très bien. L'ancien article 5, le nouvel article 4; j'y suis.

Le président: L'ancien article 5, devenu l'article 4.

M. Groos: Merci.

Le président: L'ancien article 6, devenu l'article 5, est-il adopté?

L'ancien article 6, devenu l'article 5, est adopté.

Maintenant, sur l'article 7, renuméroté 6, il y a un amendement que vous avez en main. Monsieur de Grandpré, avez-vous des observations à faire au sujet de l'amendement?

M. de Grandpré: Tout ce que j'ai à dire relativement au nouvel article 7, que vous avez devant vous, messieurs, c'est qu'il permettra, je l'espère bien, de donner force de loi aux choses que j'ai dites ce matin. Ainsi, nous démontrerions amplement au public notre aptitude à faire de la radiodiffusion, à télédiffuser sur antenne collective, à servir de moyen d'information pour former l'opinion des gens, pour prévenir les ingérences et toutes autres choses semblables.

M. Lewis: Monsieur de Grandpré, je m'excuse si je pense devoir vous interrompre, car je voudrais demander au président s'il voudrait bien lire l'amendement?

Le président: Oui.

M. Lewis: Je viens d'arriver et je n'ai pas eu le temps d'en prendre connaissance.

Le président: Que l'article 7 soit modifié de la façon suivante:

[*Texte*]

L'article 5 du chapitre 81 des Statuts de 1948 est par les présentes abrogé et remplacé par ce qui suit:

[*Traduction*]

«5. (1) Il est par la présente déclaré que, sous réserve des dispositions de la Loi sur la radio et de la Loi sur la radiodiffusion, ainsi que de tout autre statut du Canada concernant les télécommunications ou la radiodiffusion, ou les règlements ou ordonnances d'exécution faits en vertu des susdits, la Compagnie a le pouvoir de transmettre, d'émettre ou de recevoir et de fournir des services et des aménagements pour la transmission, l'émission ou la réception de signes, de signaux, d'écrits, d'images ou de sons ou renseignements de toute nature par fil, radio, procédé visuel ou autre procédé électromagnétique, ainsi que de construire, d'établir, de maintenir et d'exploiter, au Canada ou ailleurs, seule ou conjointement avec d'autres, soit de son propre chef, soit à titre de mandataire pour d'autres, tous les services et aménagements que la Compagnie peut estimer propres ou utiles à ces fins, en utilisant et adaptant tout progrès ou invention ou tous les autres moyens de communication.

(2) Sans restreindre aucunement les dispositions générales du paragraphe (1), ni la Compagnie ni ses filiales n'ont le pouvoir, cependant, de solliciter ou de détenir, directement ou indirectement ou de toute autre façon, une licence de radiodiffusion de la façon décrite dans la Loi sur la radiodiffusion ou une licence en vue d'exploiter un service commercial de télévision à antenne collective.

(3) Dans l'exercice de son pouvoir en vertu du paragraphe (1), la Compagnie agira uniquement comme voie de communication et ne pourra ni contrôler le contenu ni influencer le sens ou la portée du message émis, transmis ou reçu de la façon déjà énoncée.

• 1635

(4) Si du matériel, un appareil, une ligne, un circuit ou un dispositif quelconques non

fournis par la Compagnie sont rattachés, reliés ou interreliés aux services de la Compagnie, ou utilisés conjointement avec ces services, ces appareils ainsi rattachés, reliés ou interreliés devront se conformer aux exigences raisonnables de la Compagnie.

(5) Toute personne visée par n'importe quelle exigence prescrite par la Compagnie en vertu du paragraphe (4) peut interjeter appel auprès de la Commission canadienne des transports, qui tiendra des séances publiques afin de déterminer les effets des services ainsi rattachés, reliés ou interreliés sur le coût et la valeur de ces services à l'abonné, et pour décider ensuite si ces exigences sont raisonnables et dans l'intérêt public.

La Commission peut rejeter toute demande qu'elle considère déraisonnable ou allant à l'encontre de l'intérêt du public, et elle peut exiger que la compagnie remplace toute demande ainsi rejetée par une demande qui satisfasse la Commission.

La décision de la Commission est sujette à révision aux termes de l'article 53 de la Loi sur les chemins de fer».

A présent, je crois bon de signaler au Comité que j'ai rencontré M. de Grandpré à midi et que nous avons discuté de ses amendements. Certains m'avaient été communiqués au cours des discussions officieuses et soutenues que nous avions eues avec M. Henry et avec le ministère des Transports. L'amendement relatif à l'article 7 s'accorde avec leurs recommandations. De fait, je dois accorder à M. de Grandpré le mérite qui lui est dû: ses amendements ont été soumis au ministère des Transports et à M. Henry. Ils ont proposé des modifications à son projet d'amendement et c'est le résultat que je viens de vous lire. La partie principale se trouve au paragraphe (5), qui traite de l'habilitation de la Commission des transports à tenir des audiences publiques, et de la procédure d'appel. La seule chose que M. de Grandpré a ajoutée est celle-ci: La décision de la commission est sujette à révision aux termes de l'article 53 de la Loi sur les chemins de fer.

Comme vous le savez, monsieur Lewis, cela reporte la décision au gouverneur en conseil et à la cour suprême. Les renseignements qui m'ont été communiqués quant à la révision de la procédure d'appel par ces ministères, portent que des discussions officieuses ont été tenues avec les fonctionnaires de la Commission des transports au sujet des modifications qui ont été proposées à l'article 7, et à l'appel y relatif, et que ceux-ci n'ont pas d'objection quant à cette disposition, qui est presque identique à l'article 380, paragraphe 6, de la Loi sur les chemins de fer, bien que celui-ci traite d'un sujet différent. Je voulais vous faire connaître les antécédents de ces modifications, et les échanges d'idées qui ont eu lieu entre M. de Grandpré, le ministère des Transports et le bureau de M. Henry.

M. Rock: Autrement dit...

Le président: Un instant Monsieur Rock, Monsieur Bell, vous êtes le suivant.

M. Bell (Saint-Jean-Albert): Autrement dit, monsieur le président, toute inquiétude que M. Henry ait pu exprimer au sujet des modifications que la compagnie Bell demande, a maintenant été dissipée.

Le président: M. Henry a été mis au fait au tout début. J'ai eu constamment des entretiens avec lui et avec son bureau et je puis même dire qu'il y a en ce moment, ici, assistant à nos discussions à titre d'observateur, un fonctionnaire du bureau de M. Henry. Le projet que j'ai en main provient de M. Ryan, du bureau de M. Henry, et les observations proviennent du ministère des Transports. J'ai moi-même tenu constamment les deux ministères au courant et je leur ai fait tenir des copies des textes des modifications pour leur permettre de donner leur avis. Il s'est fait des échanges de vues à ce sujet entre M. de Grandpré, les ministères et moi-même. Cela avec l'assentiment de M. Henry.

M. Bell (Saint-Jean-Albert): Et la CTC, accepte-t-elle les nouveaux pouvoirs et les nouvelles responsabilitiés que nous lui conférons?

Le président: Je ne peux que juger d'après la note que m'a envoyée ce matin le sous-ministre des Transports au sujet du paragraphe 5, en ces termes:

> Les entretiens officieux tenus avec les fonctionnaires de la CTC portent à croire que l'article 7 ainsi proposé ne provoquerait aucune objection de la part de la commission quant à la forme de cette nouvelle disposition qui, en passant, est de forme analogue à l'article 380 (6), de la Loi sur les chemins de fer, bien que celle-ci traite d'un sujet différent.

• 1640

M. Bell (Saint-Jean-Albert): Je n'ai qu'une question encore. Je vois dans la modification primitive de l'article 7 que vous avez retranché l'avis ou la faculté du Bureau des directeurs. Je suppose que cela a été retranché

parce que vous aviez pensé qu'on ne l'avait pas permis dans les articles ultérieurs. Mais, je me demande si cela n'aurait pas dû demeurer?

M. de Grandpré: Puis-je faire quelque observation à cela, monsieur le président?

M. Bell (Saint-Jean-Albert): Autrement dit, je pense qu'on devrait vous faire une concession; vous avez tant perdu aujourd'hui.

M. de Grandpré: Vous permettez, monsieur le président? La raison pour laquelle nous avons supprimé les deux dernières lignes du paragraphe 5, c'est que cela, a-t-on dit, inspirait la crainte que le Bureau des directeurs ne soit seul juge, dans un sens, de l'intérêt en jeu, et comme il ne s'agissait que de l'intérêt de la compagnie, celle-ci se devait de considérer l'intérêt du public dans ses décisions. Cela reviendra probablement au même, mais cela choque moins ainsi. Voilà comment, la chose peut s'expliquer.

M. Lewis: De toute façon, vous avez le pouvoir. J'ai une ou deux questions à poser, monsieur le président, si personne d'autre en a.

Le président: Je regrette, j'ai M. Rock sur ma liste.

M. Rock: Êtes-vous sûr, monsieur le président, que par une modification aussi complexe vous ne l'empêchez pas d'être du tout dans l'industrie du téléphone?

Le président: Je ne pense pas que la compagnie Bell ait vraiment des inquiétudes au sujet de ses bénéfices, quant à cela, M. Rock.

M. Lewis: Monsieur le président, je ne sais pas si vous allez traiter les modifications paragraphe par paragraphe.

Le président: Oui, le paragraphe (1) sera le premier, je crois.

M. Lewis: Bon, je n'ai rien à dire la-dessus.

Le paragraphe (1) est adopté.

Passons au paragraphe (2).

(2) Sans restreindre du tout la généralité du paragraphe (1), ni la société ni ses filiales ne sont cependant habilitées, que ce soit directement ou indirectement, ou de quelqu'autre façon, à faire la demande, ou à être détenteur, d'une license de radiodiffusion, telle qu'elle est définie dans la Loi sur la radiodiffusion, ou d'un permis d'exploitation d'un service de télévision à antenne collective.

M. Lewis: Monsieur le président, je n'aime pas le début:

> Sans restreindre du tout la généralité du paragraphe (1)...

Je n'ai jamais aimé l'usage de tels mots dans des lois, à moins qu'ils ne soient absolument essentiels. Je ne sais pas ce qu'ils signifient. Ces mots signifient soit qu'il y a restriction, soit qu'il n'y a pas restriction, dans le paragraphe. S'ils impliquent qu'il y a restriction, il est évident qu'ils restreignent la généralité du paragraphe (1). Je suggérerais, j'en proposerai la motion s'il le faut, que ces mots soient rayés et qu'ils soient remplacés par les simples mots: «Nonobstant le paragraphe (1)». Ce que nous voulons dire réellement c'est: «Nonobstant le sens large des termes du paragraphe (1), la compagnie ne sera, cependant, pas habilitée à faire telle ou telle chose».

M. de Grandpré: Je crois que je partage l'inquiétude de M. Lewis au sujet de cette expression. On l'emploie couramment, mais elle prête parfois à confusion.

M. Lewis: On en abuse énormément aussi.

Je propose que les mots: «Sans restreindre du tout la généralité du» soient rayés et qu'ils soient remplacés par les mots: «Nonobstant le».

M. Pascoe: J'appuie la proposition.

La modification est adoptée.

Le paragraphe (2) ainsi modifié est adopté.

Le paragraphe (3) est adopté.

Passons au paragraphe (4).

(4) Si un équipement ou appareil ou ligne ou circuit ou dispositif, qui n'est pas fourni par la compagnie est raccordé, connecté ou interconnecté aux installations de la compagnie, ou utilisé de concert avec les installations de la compagnie, tel raccordement ou connexion ou interconnexion doit être effectué en conformité de telles exigences de la société, pourvu qu'elles soient raisonnables.

M. Lewis: Un instant, j'ai une question; non pas en tant que juriste, mais en tant que linguiste. Je me demande à quoi s'applique le mot: «telles» dans l'avant-dernière ligne du paragraphe (4)?

M. de Grandpré: «Doit être effectué en conformité des exigences de la compagnie pourvu qu'elles soient raisonnables»?

M. Lewis: Il est clair que le mot «telles» n'a pas d'antécédent.

M. de Grandpré: Ah! Ces juristes...

M. Lewis: Ce n'est pas que je suis juriste; c'est que c'est de l'anglais tout simple.

M. Groos: J'appuie la proposition.

L'amendement est adopté.

• 1645

M. Schreyer: Avant de passer au prochain paragraphe, je voudrais demander à M. de Grandpré sur la demande de qui il a inséré ce paragraphe (4)? Autrement dit, c'est dans l'intérêt de quelle entreprise que vous l'avez inséré?

M. de Grandpré: Je ne crois pas qu'il ait été inséré sur la demande de quelqu'un en particulier. Ce que j'ai essayé de faire, monsieur Schreyer, c'est de jauger les représentations faites ici afin d'avoir un bill qui satisfasse ce que j'appellerai les objectifs nationaux et les objectifs de la compagnie. J'ai essayé de les concilier pour en arriver à un bill d'ordre pratique. J'avais le sentiment que certaines personnes se sentaient inquiètes du fait que nous avions le dernier mot dans les questions d'interconnexion, et que nous étions à la fois juge et partie en cause. Voilà de quoi est provenue ma façon d'agir. Je ne crois pas pouvoir nommer un groupe en particulier qui m'ait demandé d'insérer ledit paragraphe. Si vous consultez le dossier, vous verrez que plusieurs membres ont exprimé cette inquiétude. Je crois que M. Reid nous a fait part de certaines de ses préoccupations au cours des discussions relativement à notre présentation.

Le président: J'en ai moi-même discuté avec M. de Grandpré, monsieur Schreyer.

M. de Grandpré: Cette question a été discutée avec le président et avec le ministère des Transports.

M. Schreyer: Très bien, merci.

M. Lewis: Je suppose que vous avez besoin du paragraphe (4), pour avoir le paragraphe (5)?

M. de Grandpré: C'est exact.

Le paragraphe (4) ainsi modifié est adopté.

Paragraphe 5.

(5) Toute personne visée par les prescriptions de la Compagnie qu'énumère le paragraphe (4) peut interjeter appel auprès de la Commission canadienne des transports qui tiendra des audiences publiques pour déterminer quelles seront les répercussions de ces accessoires, connexions et interconnexions sur le coût et la valeur des services à l'abonné et, par conséquent, pour décider si de telles prescriptions sont acceptables et dans l'intérêt du public.

La Commission peut rejeter ces prescriptions si elle les juge irréalistes ou à l'encontre de l'intérêt public et elle peut exiger de la Compagnie qu'elle les remplace par des prescriptions plus adéquates ou qu'elle en prescrive d'autres se substituant aux prescriptions rejetées.

La décision de la Commission est sujette à révision en vertu de l'article 53 de la Loi sur les chemins de fer.

M. Lewis: Les restrictions qui peuvent intervenir au cours des audiences publiques m'inquiètent un peu. Est-ce bien nécessaire? Je veux parler de ce qui suit:

> ...La Commission tiendra des audiences publiques pour déterminer quelles répercussions ces accessoires, connexions et interconnexions auront sur le coût et la valeur du service offert à l'abonné...

Bien entendu, je tiens moi aussi à ce qu'on étudie cette question, mais je suppose qu'il doit bien y avoir d'autres choses que la Commission voudra examiner. Je ne prémédite pas de ramener plus tard la discussion sur la Compagnie, les abonnés et l'intérêt public. Est-ce bien indispendable d'inclure ce qui somme toute revient à des clauses de restriction; la Commission ne pourrait-elle simplement tenir des audiences publiques pour déterminer si ces prescriptions sont raisonnables et dans l'intérêt du public? N'est-ce pas suffisant? Elle peut, il va de soi, faire entrer en ligne de compte bien d'autres choses.

Le président: Je pense que cela se produira à propos de l'aspect économique de la question.

M. de Grandpré: Monsieur Lewis, ces termes ont été insérés en vue d'essayer de souligner les deux points que j'ai soulevés ce matin. Il y a en réalité deux problèmes: l'aspect technique que traduit l'expression «valeur du service», car si la transmission est défectueuse il n'est pas question de «valeur de service» et l'aspect économique où intervient l'expression «coût du service à l'abonné». Il y a plus ou moins de critères de référence si vous voulez.

M. Lewis: Ne pensez-vous pas qu'elles comportent des restrictions?

M. de Grandpré: Non, pas du tout.

M. Saltsman: Il en est ainsi pour que vous ayez les coudées franches, sinon vous risque-

riez de vous imposer vous-mêmes des restrictions inutiles si d'autres facteurs entrant en ligne de compte ne visent pas le souscripteur. Il se peut qu'ils portent atteinte aux intérêts de la Compagnie à la longue.

M. de Grandpré: Ces expressions ne m'inquiètent pas.

Le paragraphe (5) est approuvé.

L'ancien article 7 redésigné sous l'appellation article 6 est approuvé tel que modifié.

• 1650

Le président: J'ai un amendement à proposer au sujet de l'article 8 que vous avez sous les yeux.

L'ancien article 8, soit l'article 7 actuel, se lit comme il suit:

• 1650

[*Texte*]

Pour l'exercice de ses pouvoirs corporatifs, la Compagnie est autorisée à acheter ou autrement acquérir et à détenir des actions, obligations, débentures ou autres valeurs de toute autre compagnie poursuivant des objets en totalité ou en partie semblables à ceux que poursuit la présente Compagnie ou de toute compagnie engagée dans des travaux de recherche et de perfectionnement dans des secteurs d'expérimentation qui se rapportent aux objets de la présente Compagnie, ainsi à vendre les titres susdits ou autrement en disposer.

[*Traduction*]

Les notes qui me sont parvenues du bureau de M. Henry et du ministère des Transports indiquent qu'il n'est pas fait objection au libellé de cet article.

Quelqu'un veut-il proposer une motion pour remplacer l'ancien article 8 par l'article 7.

M. Lessard: Je propose la motion.

M. Southam: J'appuie la motion.

M. Lewis: Bien que je ne propose pas d'amendement pour l'instant, je voudrais être certain, monsieur de Grandpré, que ça n'est pas indispensable, si vous en êtes convaincu, d'ajouter au nouvel article proposé, après avoir remplacé le point après «ladite compagnie» par une virgule, les termes suivants: «... à condition que ces compagnies ne manufacturent pas de produits en vue de les vendre à la Compagnie ou à d'autres clients.»

Le président: Auriez-vous l'obligeance de formuler ça par écrit et de me le remettre.

M. Lewis: Je l'ai sous la main.

Le président: Vous ne le proposez pas?

M. Lewis: Si vous le voulez, je le ferai, mais je voudrais savoir ce qu'en pense M. de Grandpré auparavant.

Le président: Oui, mais nous ne pouvons discuter de l'amendement s'il n'est pas proposé.

M. Lewis: Je suppose alors que je peux le retirer au besoin.

Le président: M. Lewis appuyé par M. Schreyer propose que le nouvel article 7 soit modifié pour se lire ainsi qu'il suit:

[*Texte*]

Pour l'exercice de ses pouvoirs corporatifs, la Compagnie est autorisée à acheter ou autrement acquérir et à détenir des actions, obligations, débentures ou autres valeurs de toute autre compagnie poursuivant des objets en totalité ou en partie semblables à ceux que poursuit la présente Compagnie ou de toute compagnie engagée dans des travaux de recherche et de perfectionnement dans des secteurs d'expérimentation qui se rapportent aux objets de la présente Compagnie, ainsi à vendre les titres susdits ou autrement en disposer.

[*Traduction*]

M. de Grandpré: Si vous voulez savoir ce que je pense, eh bien, je ne crois pas que cet article soit acceptable car d'après ses dispositions, tout autre placement à la *Northern Electric* serait absolument illégal et, bien entendu, et je pense que sur le plan légal vous en conviendrez avec moi, Monsieur Lewis, c'est une situation que la Compagnie ne saurait accepter.

M. Lewis: Cela ne vous réduira pas à vous dissocier de la *Northern Electric*.

M. de Grandpré: Non, mais ...

M. Lewis: Ça pourrait vous empêcher de faire d'autres placements dans cette compagnie.

M. de Grandpré: C'est exact.

M. Lewis: Ce qui n'avantagerait certainement personne.

M. de Grandpré: Absolument.

Le président: Les parrains de la motion consentent-ils à la retirer?

M. Lewis: Cela me préoccupe beaucoup et je puis dire, Monsieur le président, que je ne suis pas le seul.

Le président: Le présent comité a reçu des protestations très vigoureuses à ce sujet, monsieur Lewis.

M. Lewis: Et ailleurs aussi. Comme M. de Grandpré s'y entend mieux que moi à rédiger, consentirait-il à remanier ce que j'ai proposé afin que les filiales actuelles de la Compagnie ne soient pas visées?

• 1665

M. de Grandpré: Je serai franc. Il s'agit du problème que nous pose ce bill: il y a eu des représentations au sujet des difficultés entre la Compagnie Bell et la *Northern* et ce bill ne devrait absolument pas porter sur ce point. Que ce soit bon ou mauvais, légal ou illégal, dans l'intérêt du pays ou non, c'est une situation qui existe et une enquête est en cours pour définir l'aspect économique du problème. Nous avons introduit ces expressions sous forme d'un amendement pour ne pas modifier le *statu quo* de ces relations et c'est ce à quoi nous visions essentiellement.

M. Bell (Saint-Jean-Albert): Étant donné que j'ai posé moi aussi quelques questions relativement à la portée de l'article 8, j'ai pensé à un moment donné qu'il nous faudrait obtenir l'approbation du gouverneur en conseil sous une forme ou une autre ou de la Commission canadienne des transports au sujet des nouvelles acquisitions. Cependant, après réflexion, je suis convaincu que nous ne sommes pas outillés pour ce genre de choses, aussi souhaitable que ça soit. Je pense que c'est le genre de choses qui est plus du ressort du gouvernement que de la Commission. Bien que ce soit une question où devraient intervenir des représentants élus, ils ne disposent pas des moyens pour le faire et je suis assez heureux qu'il en soit ainsi. Des restrictions ont été imposées et, comme vous le dites, un grand nombre d'activités sont désormais assujetties ou le seront au contrôle de la Direction des coalitions, tout au moins il devrait en être ainsi.

M. de Grandpré: Et elles sont aussi couvertes par les termes très restrictifs que nous avons utilisés en corrélation avec l'article 7.

M. Bell (Saint-Jean-Albert): En effet.

M. Schreyer: Monsieur le président, je pense qu'il faudrait poser la question de nouveau. M. de Grandpré a jugé l'amendement proposé inacceptable, car il constituait un empiètement quant aux relations commerciales entre la Compagnie Bell et la *Northern*. Si l'on pouvait remédier à cet état de choses en remaniant l'amendement, pourquoi y feriez-vous encore opposition?

M. de Grandpré: C'est ce que j'ai dit avant de vous répondre, je voulais avoir le texte sous les yeux. Nous nous trouvons devant un véritable problème de rédaction et je ne répondrai oui ou non que lorsque j'aurai ce texte devant moi.

Le président: Les parrains de la motion veulent-ils la retirer?

M. Lewis: Monsieur le président, je retirerai cette motion si vous me permettez de me réserver le droit d'en introduire une autre lorsque j'aurai le temps de la rédiger d'une façon conforme.

Le président: Vous pourriez la retirer et nous mettrions l'article 8 de côté pour y revenir plus tard.

M. Lewis: Faites dans ce cas.

L'ancien article 8, soit l'actuel article 7 réservé.

L'ancien article 9, soit le nouvel article 8 est approuvé.

L'ancien article 10, soit le nouvel article 9 est approuvé.

L'ancien article 11, soit l'actuel article 10. *Construction et entretien de lignes de communication.*

M. de Grandpré: Monsieur le président, il s'est glissé une erreur typographique dans le texte anglais de l'ancien article 11 et je voudrais la porter à votre attention. A la première ligne, «article 5 du chapitre 67» devrait se lire «article 3 du chapitre 67».

M. Byrne: Je propose que l'expression «article 5 du chapitre 67» qui figure à la première ligne de l'ancien article 11 (texte anglais) se lise «article 3 du chapitre 67».

M. Bell (Saint-Jean-Albert): J'appuie la motion.

(L'amendement est approuvé.)

• 1700

M. de Grandpré: Monsieur le président, je viens d'attirer votre attention sur une erreur typographique dans le texte de l'ancien article 11, et je tiens aussi à vous rappeler les observations faites par M. Lovell Carroll le 27 novembre 1967 devant ce Comité. Je cite un passage de la page 167 du procès-verbal:

> En revanche, la Compagnie de téléphone Bell du Canada a cherché, au moyen du bill C-239, maintenant le bill C-104, à étendre ses pouvoirs non seulement aux fils téléphoniques et télégraphiques, mais aux télécommunications, et le but unique de notre amendement est de modifier l'article 11 du bill C-104 en substituant au mot «éprouver», à la fin de l'article, ce qui suit: «et l'article 378 (sauf le paragraphe 1) de la Loi sur les chemins de fer s'appliquera à la Compagnie en ce qui a trait à sa ou ses lignes de télécommunication».

M. Lessard (Saint-Henri): Je propose que l'ancien article 11, l'actuel article 10, soit

modifié en faisant suivre les mots «éprouver ainsi» d'un point-virgule et du membre de phrase suivant: «et l'article 378 (à l'exclusion du paragraphe (1)) de la loi sur les chemins de fer est applicable à la compagnie en ce qui touche à la ligne ou aux lignes de télécommunication».

M. Cantelon: J'appuie la proposition.

(L'amendement est adopté)

(Le nouvel article 10, soit l'ancien article 11, est adopté tel qu'amendé).

Sur l'ancien article 12, le nouvel article 11—*Prêts aux employés-actionnaires.*

M. de Grandpré: Puis-je faire une observation, monsieur le président?

Le président: Oui, monsieur de Grandpré.

M. de Grandpré: On nous a présenté des instances en vue de faire suivre le mot «employé», qui figure deux fois dans l'article 12, des mots «ou pensionné», vu que ce qui nous occupe s'applique autant aux pensionnés qu'aux employés.

M. Lewis: Tous les employés retraités sont-ils pensionnés? Autrement dit, le mot «pensionné» englobe-t-il tous les employés retraités ou devrait-on-se servir de l'expression «employé retraité» plutôt que du mot «pensionné»?

M. de Grandpré: Que voilà une question pertinente. Il faudrait insérer l'expression «ou employé retraité» à la troisième ligne, après «prêts à tout employé», de même qu'à la cinquième ligne, et l'on aura alors «employé ou employé retraité est actionnaire de la compagnie».

M. Lessard (Saint-Henri): Je propose que l'ancien article 12, soit le nouvel article 11 soit modifié en insérant à la troisième et à la cinquième lignes, à la suite du mot «employé» l'expression «ou employé retraité».

M. Southam: J'appuie la proposition.

(L'amendement est adopté)

(Le nouvel article 11, soit l'ancien article 12, est adopté tel que modifié)

Sur l'ancien article 13, le nouvel article 12—*Habitations.*

Le président: Monsieur de Grandpré, je crois que vous auriez quelque chose à dire à ce propos.

• 1705

M. de Grandpré: On propose d'ajouter cet article, monsieur le président, parce que dans certains cas nos services englobent des régions qui ne sont pas encore aménagées ou sont en voie d'aménagement. La compagnie doit déplacer certains employés pour une période indéterminée et assurer leur logement. Par la suite, ces employés achètent des maisons, à mesure que la localité est aménagée. Il est arrivé à plusieurs reprises que ces villes-champignons ont été abandonnées parce que les conditions qui avaient exigé leur construction n'existaient plus. Ainsi, il était presque impossible aux employés de revendre leur maison, qui en certains cas était tout ce qu'ils possédaient, car ils ne pouvaient trouver acquéreur pour leur maison. Tout cela nous a forcés à faire des concessions à nos employés, de la façon suivante: nous faisons évaluer les maisons par des experts indépendants, et nous faisons déduction du montant proportionnel d'occupation, de la valeur de chaque maison. Puis, nous aidons financièrement les employés déplacés à s'établir; c'est là l'objet de la modification proposée. Nous avons déjà agi en ce sens dans le passé, en tirant parti de l'article 26 de la loi de constitution de la compagnie, qui stipule:

> Ladite compagnie est investie du pouvoir d'acheter, louer, acquérir ou détenir tous les biens-fonds, selon les exigences imposées à la compagnie, et aussi de vendre, louer, disposer, hypothéquer, engager ou grever lesdits bien-fonds en tout ou en partie, à l'entière discrétion de la compagnie.

Cet article nous permettait donc d'aider nos employés, mais nous craignons que les dispositions de l'article ne suffisent pas à exécuter les projets que la compagnie a mis au point au cours des ans en vue d'aider les employés établis dans des villes-champignons qu'il fallait abandonner par la suite et qui perdaient ainsi le gros de leur population. Vu que cela mettait les employés dans une situation précaire, nous avons adopté un régime fondé sur l'article 26.

M. Vincent: Le cas se présente plutôt rarement.

M. Lewis: Monsieur de Grandpré est-il sûr de ne pas avoir les pouvoirs nécessaires, en cas de besoin?

M. de Grandpré: Je n'en suis pas sûr du tout, car l'article 26 stipule «les besoins de la compagnie». Le fait d'aider un employé avant de le déplacer constitue-t-il un besoin de la compagnie?

(Le nouvel article 12, ancien article 13, est adopté)

Sur l'article 14, nouvel article 13—*Prospectus*

M. de Grandpré: Messieurs, l'ancien article 14 étant maintenant désuet, nous proposons de l'abroger.

Lors de la rédaction du bill, le règlement de la Commission ontarienne des cautionnements n'était pas encore en vigueur et nous avions une lacune à combler. Or, le règlement promulgué par la Commission comble cette lacune et rend l'ancien article 14 inutile.

M. Lewis: Monsieur le président, je ne connais rien de ce domaine; permettriez-vous à monsieur de Grandpré d'expliquer pourquoi le règlement de la Commission ontarienne des cautionnements rend l'article 14 inutile? Je ne mets rien en question, mais j'aimerais savoir.

• 1710

M. de Grandpré: Je vais essayer de vous expliquer en deux mots. Si je me trompe, notre vice-président des finances, monsieur Wallace ici présent voudra bien me reprendre.

Le règlement prévoit que nous devons divulguer toutes nos adjudications relatives aux sociétés de téléphones, quel que soit le montant engagé, ainsi que toutes les soumissions ne touchant pas l'achat ou l'acquisition de sociétés de téléphones, si le montant engagé dépasse $2.5 millions. C'est le règlement et nous devons nous y conformer. Ainsi, la procédure prévue à l'article 14 ne peut plus être utilisée, ce qui rend évidemment cet article désuet.

M. Jamieson: Il s'agit, dites-vous, du règlement de la Commission ontarienne des cautionnements?

M. de Grandpré: C'est exact, monsieur Jamieson, aux termes de la nouvelle loi sur les cautionnements.

M. Groos: Je propose d'abroger l'ancien article 14.

M. Cantelon: J'appuie le proposition.

(La proposition est adoptée.)

Les nouveaux articles 13 et 14, remplaçant les anciens articles 15 et 16, sont adoptés.

Le président: Revenons-en à l'ancien article 8, qui devient l'article 7. Monsieur Lewis, à vous la parole.

M. Lewis: Monsieur le président, j'ai maintenant le texte de la clause conditionnelle que je propose, bien que je ne revendique pas en être l'auteur. Sans doute voudrez-vous en prendre connaissance, et si vous jugez devoir y apporter certaines corrections, allez-y je vous en prie. Ce qui m'intéresse, c'est le principe de la chose.

Le président: Monsieur Lewis, avec l'appui de monsieur Schreyer, propose que le nouvel article 7 soit modifié comme suit: «Aux fins de se conformer à l'exercice de ses pouvoirs ...pourvu que ladite compagnie...» il faudrait sans doute mettre compagnie au pluriel...

M. Lewis: Cela n'a aucune importance.

Le président: «...ne soit pas une filiale de la compagnie à la date d'entrée en vigueur de ladite loi, ne fabrique pas de produits destinés à la vente à la compagnie ou à d'autres clients». Je crois qu'il faudrait dire «...compagnie, ne soit pas une filiale de la Compagnie Bell des téléphones du Canada.»

M. de Grandpré: On s'est servi du mot compagnie partout ailleurs dans le texte.

M. Lewis: C'est bien exact. C'est ce qu'on lit partout dans le texte.

M. Groos: Monsieur le président, auriez-vous l'obligeance de relire le texte un peu plus lentement? Qu'y a-t-il à la suite du mot «vigueur»?

Le président: «...pourvu que ladite autre société, n'étant pas affiliée à la Compagnie le jour où la présente loi entre en vigueur, ne fabrique pas des produits pour être vendus à la Compagnie ou à d'autres clients.» M. de Grandpré.

M. de Grandpré: Ce qui exclut la société *Northern Electric.*

Le président: En effet, certes.

M. Lewis: Rien ne vient limiter vos mises de fonds dans la société *Northern Electric,* mais vous ne...

M. de Grandpré: Tout d'abord, permettez-moi de m'assurer du libellé exact de l'amendement: «Pourvu que ladite autre société, n'étant pas affiliée à la Compagnie le jour où la présente loi entre en vigueur, ne fabrique pas des produits pour être vendus à la Compagnie ou à d'autres clients.»

M. Jamieson: Autrement dit, vous ne pourriez faire main basse sur l'un de vos propres fournisseurs. C'est bien cela?

M. Vincent: Alors, selon ce que vous proposez, M. Lewis, si une succursale américaine, un fabricant de matériel de téléphonie, voulait vendre ses actions à une société canadienne, il ne nous serait pas loisible de les acheter?

• 1715

M. Lewis: M. Vincent, ce que j'entends correspond exactement aux intentions formulées par M. de Grandpré; je veux simplement m'assurer que le libellé de la loi traduit fidèlement vos intentions. Selon l'article en cause, modifié ainsi que vous l'entendiez, la société Bell Canada, M. de Grandpré a-t-il dit, projette uniquement d'être intéressée dans des sociétés de recherches et de développement, et qu'elle n'a pas de visées plus larges. Questionné au sujet de ce qu'il entend par «recherches et développement», M. de Grandpré a répondu que le terme de «recherches» désigne, en quelque sorte, la recherche pure, et il a donné, pour définition de «développement», la conception et la fabrication de prototypes, et ainsi de suite, mais en y excluant la fabrication de produits dsetinés aux marchés. Voilà tout ce que j'entends.

Si cela est contraire à vos intentions, alors la situation devient entièrement différente aux yeux tant du Comité que du Parlement; si ce n'est pas le cas, toutefois, je crois bien que mon amendement est en bonne et due forme.

M. Rock: Si je comprends bien, monsieur Lewis, vous entendez par là les produits dont la société Bell Canada ne fait pas usage, tels les réfrigérateurs, les machines à écrire, et ainsi de suite.

M. Lewis: J'ignore ce que vous avez bien pu comprendre de mes remarques, mais je suis sûr que M. de Grandpré, lui, a saisi le fond de ma pensée.

M. Groos: M. de Grandpré le sait beaucoup mieux que moi, mais y a-t-il des sociétés dont le domaine exclusif soit la recherche pure et le développement?

M. Vincent: Il n'y en a pas ici, au Canada.

M. Groos: Autrement dit, si vous devenez intéressés à la recherche pure et au développement, vous devrez faire l'acquisition d'une société qui s'occupe, en outre, de la fabrication de produits.

M. de Grandpré: Ou encore, en établir une nous-mêmes.

M. Lewis: Ou encore, monsieur le président, si vous permettez, faire l'acquisition d'une telle société, mais en abolir les services de production. Rien ne vous empêcherait de le faire.

M. Groos: Selon votre amendement, toutefois, la Compagnie ne peut même pas en faire l'acquisition.

M. Lewis: On pourrait en venir à une entente quelconque. M. de Grandpré et ses adjoints, j'en suis sûr, ont assez de cordes à leur arc pour savoir faire le nécessaire sans enfreindre la loi. Ils abolissent les services de production, et les services de recherches et de développement leur demeurent.

M. Groos: Je comprends bien vos motifs, et je les fais miens dans une certaine mesure, mais je me demande si c'est réalisable. Le développement et la production sont toujours étroitement liés. Si on les sépare, que reste-t-il?

M. Lewis: Alors, monsieur Groos, selon vous, mieux vaut laisser le texte de l'article tel quel, et nous laisser rouler.

M. Groos: Il conviendrait, peut-être, de repenser la chose afin d'établir un libellé qui soit acceptable.

M. Lessard: Monsieur Lewis, quel est le but de votre amendement?

M. Lewis: C'est bien simple. Aux yeux de certains d'entre nous, c'est déjà suffisant que la société Bell Canada ait le pouvoir accru d'acquérir des entreprises de fabrication, même si elle demeure dans son domaine propre; nous ne sommes pas prêts à lui permettre d'acquérir n'importe quelle maison de matériel électronique au Canada, si tel est son bon plaisir.

Si le libellé concernant la recherche et le développement ne constitue pas une restriction, ainsi que le croyaient, bien naïvement, certains d'entre nous—et j'ai posé ma question justement parce qu'il m'est venu un doute à ce sujet—alors, en s'appuyant sur le libellé original, la société Bell Canada peut faire main basse sur n'importe quelle entreprise au Canada dans les domaines connexes à son activité. Or, elle pourrait ainsi monopoliser non seulement le service téléphonique, mais aussi la fabrication et la distribution du matériel de téléphonie et de l'équipement auxiliaire.

Voilà ce que nous ne pouvons appuyer, ni au Comité, ni au Parlement.

Le président: Je me permets de signaler au Comité que le mandat du Conseil économique du Canada porte en partie sur l'économique des fusions et acquisitions de sociétés, à part les enquêtes effectuées en vertu des lois sur les coalitions. Je vois où vous voulez en venir, monsieur Lewis, mais peut-être est-ce trop tôt, compte tenu des rapports présentés par le Conseil économique du Canada et par la Direction des coalitions.

• 1720

M. Lewis: En ce cas, si la société Bell Canada convient de reporter dans deux ans l'étude parlementaire du bill, je suis parfaitement d'accord.

M. Allmand: Monsieur le président, voilà justement ce que j'ai soutenu. Selon M. Lewis, la société Bell Canada aurait la possibilité d'englober n'importe quel autre fabricant de matériel et d'intensifier ainsi son monopole actuel. Or, nos lois sur les coalitions n'ont-elles pas justement pour but d'interdire de telles pratiques, si elles sont indues? Des amendements tels que celui qui est présentement débattu, à mon sens, ne peuvent guère que restreindre indument la société Bell Canada, laquelle s'est généralement abstenue de telles pratiques, depuis l'époque éloignée de sa création. Je suis contre l'amendement, à moins que le libellé en soit modifié. Nous ne contribuons pas à améliorer la situation, je pense, en présentant de tels amendements.

M. de Grandpré: Je me permettrai une seule remarque, d'ailleurs bien superficielle, au sujet de l'amendement de M. Lewis.

Si l'amendement est adopté, à mon avis, il nous serait impossible de nous associer, aux seules fins de la recherche, à une entreprise qui s'occupe, en outre, de la fabrication de matériel électronique. Je vais vous citer un exemple, mais il ne faudrait pas croire que c'est là une chose que nous envisageons.

Supposons qu'il soit dans l'intérêt du Canada que les sociétés *Northern Electric* et *RCA Victor* collaborent à un programme donné de recherches; nous avons un groupe de sociétés, la *Northern Electric* et la Bell Canada, qui s'associe avec la *RCA Victor*, la *General Electric*, la maison Hughes ou quelque autre gros fabricant de matériel électronique. Aux termes de l'amendement, il nous serait interdit, je crois, d'exécuter le travail de concert avec la *RCA Victor* dans ses laboratoires mêmes, vu qu'elle fabrique des produits écoulés à ses clients.

M. Lewis: M. le président, j'aimerais fournir une explication bien simple aux membres du Comité et aux représentants de la société Bell Canada. N'ayant pas prévu le cas qui vient d'être cité, je n'avais pas cela en tête. J'ai bien pensé, toutefois, que le libellé de mon amendement poserait certaines difficultés; c'est pourquoi je n'en suis pas très fier, je le répète. Il ne s'agissait pas d'une simple remarque jetée en l'air. J'espère que les autres membres du Comité ne m'en voudront pas trop, mais je serais d'accord, M. le président, que nous tenions une autre réunion, au cours de laquelle M. de Grandpré pourrait peut-être nous proposer un meilleur amendement. Je tente de m'exprimer pour qu'on ne se méprenne pas sur le sens de mes mots; je les pèse, tous et chacun, avec beaucoup d'attention. Si c'est dans l'intérêt du Canada et de la compagnie Bell que le Parlement adopte ce bill, vu que c'est là-dessus que doit déboucher le travail du Comité, il pourrait alors être nécessaire, et même souhaitable, de trouver une solution au problème que pose l'amendement que j'ai suggéré.

M. Allmand: Pensez-vous que la Loi relative aux enquêtes sur les coalitions l'interdise, monsieur Lewis?

M. Lewis: Non, je ne le crois pas. En fait, même si je n'ai pas l'intention de me lancer dans une discussion d'ordre juridique, je crois que M. Allmand interprète mal la loi sur les coalitions. D'après moi, il n'y a rien dans cette loi qui interdise l'acquisition d'une autre compagnie.

M. Allmand: A moins que cela ne restreigne indûment...

M. Lewis: Mais non.

Le président: N'allons pas nous lancer dans une telle discussion.

M. Lewis: Il existe plusieurs autres facteurs.

M. Schreyer: Monsieur le président, si, comme l'a soutenu M. de Grandpré il y a quelques minutes, il est dans l'intérêt du pays de ne pas empêcher la compagnie Bell d'acquérir des intérêts dans une compagnie qui s'occupe, même sur une grande échelle, de recherches et de développement en plus de fabrication, ou si vous voulez dire qu'il est impossible d'acquérir des intérêts dans une compagnie qui trace de nouvelles voies dans le domaine de la recherche et du développement en électronique, mais ne s'occupe pas de fabrication, c'est simplement impossible. Si vous voulez faire cela dans l'intérêt du pays, pourquoi ne pas le spécifier dans l'amendement? Voyez-vous, ce à quoi je m'oppose, c'est qu'on nous a laissé entendre, du moins c'est ce que j'ai compris, qu'on avait d'abord ici l'intention d'accorder à la compagnie Bell le pouvoir d'acquérir des intérêts dans une compagnie qui s'occupe de recherches et de développement. C'est tout ce dont on fait mention, mais, dès qu'on rédige un amendement qui permette de mettre en pratique cette intention, on refuse de l'accepter.

• 1725

M. de Grandpré: Vous me faites dire des choses que je n'ai pas dites. J'ai soutenu que si nous achetions des parts dans la compagnie RCA Victor, par exemple dans la section des recherches et du développement de la RCA, il se peut fort bien que la section s'occupant de fabrication soit aussi comprise, et vous voudriez nous empêcher d'acheter des parts du

service de recherches et de développement de la RCA uniquement parce que cette compagnie s'occupe aussi de fabrication?

Vous admettrez, je crois, monsieur Lewis, que cela constitue un sérieux handicap.

M. Lewis: Je comprends votre point de vue et je voudrais que vous compreniez que je ne cherche pas du tout à empêcher la Bell ou la Northern de donner de l'expansion à son service de la recherche et du développement en achetant des intérêts dans d'autres compagnies dans ce but. J'invite M. de Grandpré à rédiger un texte qui spécifiera clairement l'intention de sa compagnie, intention que j'accepte sans aucune réserve, et je peux lui dire qu'il ne devrait avoir aucune difficulté à faire accepter un texte différemment libellé.

M. de Grandpré: Je ne voudrais pas que vous, monsieur Lewis ou encore monsieur Schreyer ou quelque membre de ce comité, vous imaginiez que je tente de soulever des objections parce que nous sommes intéressés à investir dans quelque chose d'autre; tel n'est pas notre but. Nous voulons toutefois préserver notre pouvoir d'investir dans des opérations de recherche et de développement. Voilà le problème que nous-mêmes et le comité tentons de résoudre. C'est pourquoi je vous demande de bien vérifier si les mots ne sont pas en train de constituer un obstacle à la réalisation de notre objectif.

M. Lewis: Vous tentez de trouver les mots appropriés.

M. Jamieson: On a répondu il y a un moment, monsieur de Grandpré, qu'il n'existait pas au Canada de compagnies qui se consacraient exclusivement à la recherche et au développement. Existe-t-il même plusieurs compagnies qui ont comme objectif premier la recherche et le développement ou bien, en fait, et je pense ici à tout ce qu'il vous est loisible de faire, est-ce que ces compagnies ne sont pas surtout des compagnies manufacturières dont une petite unité se consacre à la recherche et au développement, ou est-ce qu'elles sont des entreprises engagées surtout et d'abord dans la recherche et le développement, ne consacrant qu'une faible partie de leurs activités à la fabrication?

M. de Grandpré: Je crois que ce que vous dites est vrai, et si vous voulez des chiffres à l'appui, monsieur Jamieson, les ventes de la Northern Electric l'an dernier ont totalisé environ 400 millions de dollars, alors que l'argent consacré à la recherche et au développement s'est monté entre 30 et 35 millions de dollars.

M. Jamieson: Cela est compris dans les 400 millions de dollars.

M. de Grandpré: Nous ne parlons pas des mêmes chiffres, mais je ne voulais que vous donner une idée de la proportion. Pour des ventes atteignant 400 millions de dollars, nous avons consacré entre 30 et 35 millions de dollars à la recherche et au développement; vous pouvez donc voir que, bien que la Northern possède ce que nous considérons comme un laboratoire avancé, les dépenses pour la recherche et le développement ne constituent que 10 p. 100 des ventes totales.

M. Jamieson: Ce que je veux dire, c'est que si vous recevez l'autorisation que vous demandez en vertu de ce bill, que ce soit dans sa forme amendée ou dans sa forme originale, vous pourrez acheter une compagnie qui a une activité de fabrication très importante. En d'autres mots, vous ne pouvez pas faire autrement. Vous pourriez toutefois établir votre propre...

M. de Grandpré: Oui, à moins que nous en établissions une nous-mêmes. Comme je l'ai indiqué plus haut, lorsque nous parlions de notre intention, l'intention que nous avions était de séparer le département de la recherche et du développement de la Northern, ou de peser les avantages et les désavantages qu'il y aurait à séparer le département de la recherche et du développement de la Northern et de l'établir comme société séparée. Si cela se produit, c'est une nouvelle avenue que nous n'avons pas encore explorée et nous voulions savoir hors de tout doute si nous avions le pouvoir de le faire afin de ne pas nous retrouver dans quelque autre situation embrouillée.

• 1730

M. Jamieson: Je ne crois pas que cela réponde à ma question. Ce à quoi je veux en venir, c'est qu'une fois que vous aurez l'autorisation, vous commencerez à regarder pour voir qu'est-ce que vous pourriez être intéressés à acheter. D'après les réponses qui ont été données, je déduis que la seule chose que vous pourriez acheter, c'est-à-dire ce qui existe déjà, ce serait une compagnie engagée surtout dans la production, mais possédant un important département de recherches et de développement, parce que, vous l'avez dit vous-mêmes, il n'existe pas de compagnie dont le but premier soit la recherche et le développement. Les choses se passeraient donc de façon à laquelle M. Lewis s'oppose; je crois que c'est bien là l'opinion de M. Lewis.

Le président: Messieurs, nous pourrions peut-être nous ajourner pendant dix minutes pour permettre aux administrateurs de la compagnie de discuter cette question. Nous nous réunirons à nouveau à 17h. 40.

M. Rock: Monsieur le président, me permettrez-vous d'abord de vous demander si tous les membres ont consenti à cette restriction?

Le président: Monsieur Rock, nous ne discutons pas de cela.

M. Rock: Monsieur le président, d'abord, il a soumis un amendement. Le fait que l'amendement a été soumis veut-il dire que chacun des membres ici présent accepte la présente restriction?

Le président: Non, monsieur Rock.

M. Rock: Je ne crois pas, et je ne vois pas pourquoi...

Le président: Monsieur Rock, malgré tout le respect que je vous dois, je crois que vous ne comprenez pas très bien. Je demande de suspendre la séance pendant dix minutes pour permettre aux administrateurs de la compagnie d'étudier cette clause. La séance reprendra à 17h. 40.

Des voix: Accepté.

Le président: J'ai discuté avec eux de cette question et on demande une suspension de dix minutes.

(La séance est levée.)

Le président: La séance reprend.

• 1750

M. de Grandpré: Monsieur le président, nous avons examiné le libellé qui nous est soumis par M. Lewis et qui est maintenant présenté sous forme de motion à ce comité, si je comprends bien.

Il ne fait aucun doute que les nouveaux mots utilisés ont un sens plus restreint que ceux que nous avions utilisés précédemment.

D'autre part, nous avions bien spécifié que nous étions intéressés à une entreprise de recherches et de développement. En conséquence, malgré les restrictions, les intentions ou les objectifs de la compagnie n'en sont pas affectés. Je ne vois pas exactement comment on pourrait insérer ce libellé. On pourrait peut-être ajouter, après la virgule suivant les mots «avec la même», les mots «...pourvu que cette compagnie ne soit pas une filiale...» etc.

Le président: Avez-vous l'énoncé?

M. de Grandpré: Oui; mais je veux m'assurer que ce sont bien les termes qui figuraient dans la proposition, monsieur le président. Après les mots «le même» de l'article devenu maintenant l'article 7, on veut ajouter ce qui suit: «...à condition que cette autre compagnie, n'étant pas une filiale de la Compagnie à la date de l'entrée en vigueur de la présente loi, ne fabrique pas de produits pour les vendre à la Compagnie ou à d'autres clients».

M. Rock: Voulez-vous répéter la dernière partie de la phrase?

Le président: «...à condition que cette autre compagnie, n'étant pas une filiale...»

M. Lewis: C'est le même énoncé que celui que j'ai donné au Secrétaire.

M. de Grandpré: Nous avons les mêmes termes.

Le président: «...à condition que cette autre compagnie, n'étant pas une filiale de la Compagnie à la date de l'entrée en vigueur de la présente loi, ne fabrique pas de produits pour les vendre à la Compagnie ou à d'autres clients.»

Vous êtes disposés à approuver la motion que propose...

M. Rock: Monsieur le président, cela signifie qu'ils ne peuvent pas acheter une compagnie qui leur a déjà vendu des produits, ni acquérir des actions de cette compagnie.

M. de Grandpré: Et au moyen d'une compagnie de «recherches et fabrications expérimentales»?

M. Rock: Mais non. Vous n'avez pas le droit d'acheter des actions d'aucune compagnie qui vous vend des produits actuellement.

M. Lewis: Sauf *Northern Electric.*

M. Rock: Oui.

M. Lewis: Eux, ils en ont le droit. *Northern Electric...*

M. Rock: Oui, mais, par exemple, s'ils voulaient acheter des actions d'*RCA* et s'ils achetaient quelque chose chez *RCA*, ils ne pourraient pas le faire.

Je ne peux pas voir comment nous pouvons ainsi imposer des restrictions à des compagnies de l'importance de *Bell* et *Northern.*

Un honorable Membre: Eh bien, c'est ce qu'ils veulent faire. C'est leur bill; s'ils en sont satisfaits...

M. Rock: Mais on leur force la main.

Le président: A l'ordre, s'il vous plaît. Pour répondre aux inquiétudes de quelques membres, peut-être M. de Grandpré voudrait-il expliquer à quel procédé la compagnie aurait recours dans un cas comme celui qu'on vient de citer, où une entreprise fait à la fois des «recherches et fabrications expérimentales» et des produits ouvrés?

M. de Grandpré: Si nous étions mis en présence d'une situation semblable, monsieur le président, notre procédé consisterait à dire à la compagnie de recherches et de manufacture, par exemple *RCA*, ou à ceux à qui nous voulons nous associer, que les lettres patentes de notre compagnie ne nous permettent pas d'investir, mais que l'une de nos deux compagnies devrait former une compagnie de recherches à partir de son service de recher-

ches, de façon que nous puissions nous associer dans le domaine des «recherches et fabrications expérimentales».

M. Lewis: C'est tout simple. C'est ce que je faisais remarquer au président pendant votre absence.

M. de Grandpré: Les grands esprits se rencontrent.

Le président: Je tiens cependant à dire que j'étais de votre avis.

M. Rock: C'est ce que j'admire le plus chez les avocats: ce qu'ils ne peuvent pas faire légalement, ils le font illégalement par des moyens détournés.

Le président: Vous devenez très spirituel!

Voici le texte de la motion visant à modifier le nouvel article 7:

«Afin d'exercer ses pouvoirs de corporation, la compagnie est habilitée à acheter ou à acquérir par d'autres moyens, ainsi qu'à détenir des actions, obligations, ou autres valeurs de n'importe quelle autre compagnie qui poursuit des travaux de recherches et fabrications expérimentales dans des domaines dans lesquels la Compagnie travaille, et à vendre des effets à cette autre compagnie, ou traiter avec elle de quelque autre façon, à condition que cette autre compagnie, n'étant pas une filiale de la Compagnie à la date de l'entrée en vigueur de la présente loi, ne fabrique pas de produits pour les vendre à la Compagnie ou à d'autres clients».

Ceux qui l'appuient?

M. Rock: Avant que nous ne passions au vote, puis-je demander si la partie qui suit la virgule est maintenant un projet d'amendement, proposé et appuyé par deux membres?

Le président: Oui.

M. Rock: Nous ne nous prononçons donc que sur l'amendement. Nous pouvons nous opposer à cet amendement si nous le désirons?

• 1755

Le président: C'est juste. Je vais mettre le projet d'amendement aux voix.

M. Rock: Le projet d'amendement, dites-vous; nous pourrons donc nous prononcer par la suite sur. . .

Le président: C'est juste.

Le nouvel article 7 modifié est-il approuvé?

Ceux qui l'appuient? Ceux qui s'y opposent?

L'article 7 modifié est approuvé. Le préambule est-il approuvé?

Le préambule est approuvé.

Le titre est-il approuvé?

Le titre est approuvé.

Le bill modifié est-il approuvé?

Le bill modifié est approuvé.

Le bill modifié sera-t-il publié?

Le bill modifié sera publié.

Le président: Avant que nous ne levions la séance, je tiens à féliciter les agents de la Compagnie de téléphone Bell qui ont contribué à donner forme à ce bill. Je tiens aussi à leur exprimer, au nom des membres du comité, nos sincères remerciements.

Les amendements ont été proposés et discutés. Nous vous souhaitons beaucoup de succès à la Chambre, et nous espérons que vous réussirez à le faire adopter avant la prorogation de la présente session. Les chances que cela se produise ont probablement augmenté aujourd'hui.

J'aimerais aussi souligner aux membres la présence parmi nous de M. Russ Honey, parrain de ce bill. Il a été hospitalisé deux ou trois fois, sans doute à la suite des délibérations relatives à ce bill! Nous lui souhaitons aussi beaucoup de succès à la Chambre.

Il n'y aura pas de séance ce soir. Le Comité se réunira de nouveau à 10 heures du matin mardi prochain, et nous discuterons alors de l'étude des transports dans les provinces de l'Atlantique.

APPENDICE A-11

THE THORNE GROUP LIMITED
101, rue Richmond-ouest
Toronto 1
(Ontario)
Téléphone: 416 363-2127

Conseillers en gestion des entreprises

Le 1er décembre 1967

Monsieur le Secrétaire du Comité du Bill C-104,
«Loi concernant la Compagnie de téléphone Bell du Canada»
Chambre des Communes
Ottawa
(ONTARIO)

Monsieur,

Objet: Bill C-104

A titre de membres de l'*Association of Data Processing Service organizations Inc.* (Association des organisations de services de traitement de l'information), nous sommes très inquiets, ainsi que d'autres entreprises canadiennes indépendantes de services de traitement de l'information, dont plusieurs font aussi partie de l'ADAPSO, du danger qui menacerait l'existence des exploitants indépendants si on laissait la Compagnie de téléphone Bell du Canada s'installer dans le domaine des services de traitement de l'information.

La Compagnie de téléphone Bell, étant l'une des plus importantes sociétés de communications publiques du Canada, fournit du matériel de transmission de l'information, entre autres, aux centres indépendants de traitement. Si on lui permet de leur faire concurrence en offrant les mêmes services de traitement de l'information aux entreprises commerciales et industrielles, on créerait en ce faisant un dangereux précédent. Cela pourrait même avoir pour effet de forcer les propriétaires et exploitants de centres indépendants à fermer leurs portes, à moins que la Compagnie de téléphone Bell ne soit réglementée si sévèrement que ses prix et ses conditions de vente ne nuisent pas à la concurrence.

Nous croyons savoir que la Compagnie de téléphone Bell a l'intention de créer un service important d'ordinatrices relié à son propre réseau de transmission des données, en commençant par s'étendre sur la province de Québec, pour ensuite relier celle-ci à Ottawa, puis sillonner les provinces maritimes, et enfin desservir l'Ontario, et s'étendre vers l'ouest à travers les provinces de la Prairie jusqu'au littoral, en offrant aux entreprises commerciales et industrielles un service rapide de traitement de l'information.

On vient d'annoncer que la Compagnie de téléphone Bell est à construire un centre de traitement de l'information de 10 millions de dollars à Don Mills, en Ontario.

De semblables projets de concurrence annoncés par les sociétés de communications publiques des États-Unis ont mené à la création d'une Commission fédérale spéciale d'enquête sur les communications, chargée d'étudier l'interdépendance de l'industrie du traitement de l'information et de celle des communications. L'ADAPSO prend une part active à cette enquête de la FCC, et son conseil d'administration s'inquiète au même degré du danger qui menacerait les exploitants canadiens de centres de traitement de l'information si la Compagnie de téléphone Bell du Canada envahissait leur champ propre d'activités, et qu'on la laissait ainsi faire concurrence à ses propres clients, peut-être même par des méthodes déloyales.

Nous prions donc respectueusement le Comité des transports et communications de la Chambre des Communes de considérer, dans leurs délibérations relatives au Bill C-104, que:

1. Les sociétés de communications publiques et leurs filiales ne devrait pas pouvoir offrir des services de traitement des données ni d'autres services d'information électronique, à moins qu'elles ne démontrent d'abord au Comité des transports et communications des Communes, ou encore au Ministre des Transports, que leurs prix, conditions de vente et méthodes d'exploitation ne porteront pas préjudice à la concurrence. A cette exception près, on ne servirait en aucune façon l'intérêt public en réglementant le traitement des données et les autres services d'information électronique, que ces services soient rapides ou non.

2. Les centres de traitement devraient pouvoir échanger des messages lorsque cette activité ne constitue qu'un élément accessoire du service de traitement de l'information dispensé.

3. Les usagers devraient pouvoir raccorder des installations ne servant pas à la transmission ou des concentrateurs qui répondent à des normes appropriées au réseau de téléphone automatique comme aux lignes louées, sans devoir utiliser le matériel de modulation et de démodulation des sociétés de communications publiques.

4. Il faudrait qu'il y ait un réseau de transmission des données numériques qui offre une qualité adaptée à la nature de ces données, et ce, à un coût modique.

5. Les sociétés de communications publiques devraient dispenser des services supplémentaires à des prix différents, car ces sociétés peuvent offrir une gamme plus étendue de vitesses de transmission de l'information. Ils n'offrent actuellement la transmission qu'aux vitesses de 15 caractères, 100 à 300 caractères, et plus de 5,100 caractères à la seconde. Il faudrait de plus nombreuses possibilités, ce qui permettrait aux usagers de choisir la vitesse (et le prix) qui répondent le mieux à leurs besoins. En offrant un éventail plus large de vitesses de transmission, on contribuerait à stimuler la mise au point de matériel de poste de relais utilisable à ces vitesses.

6. Le Comité des transports et communications de la Chambre des Communes devrait fixer des normes et prix uniformes au sujet du matériel et des lignes, et recommander que les sociétés de communications publiques du Canada les adoptent, ce qui encouragerait les diverses sociétés de communications à offrir, en même temps et au même prix, toutes les possibilités de lignes et de matériel, et contribuerait à éliminer les disparités injustes qui pourraient exister entre les tarifs en vigueur dans certaines provinces et les tarifs interprovinciaux appliqués aux mêmes services.

7. On devrait fixer des droits uniformes et raisonnables de résiliation des services de transmission. Il faudrait que le montant du droit de résiliation soit clairement énoncé pour tous les services auxquels il s'applique.

8. Le prix de la transmission des données devrait se calculer uniquement d'après la durée, sans qu'il soit tenu compte de la distance, ce qui aurait pour effet d'éliminer les actuelles barrières géographiques artificielles qui font obstacle au progrès.

Veuillez agréer, monsieur, l'assurance de ma considération distinguée.

THE THORNE GROUP
(par) Le Président du Comité des taux d'exploitation de *L'Association of Data Processing Service Organizations Inc.*

(signature)
B. Anthony Lawless

3. Les usagers devraient pouvoir raccorder des installations ne servant pas à la transmission ou des concentrateurs qui répondent à des normes appropriées au réseau de téléphone automatique comme aux lignes louées, sans devoir utiliser le matériel de modulation et de démodulation des sociétés de communications publiques.

4. Il faudrait qu'il y ait un réseau de transmission des données numériques qui offre une qualité adaptée à la nature de ces données, et ce, à un coût modique.

5. Les sociétés de communications publiques devraient disposer des services supplémentaires à des prix différents, car ces sociétés peuvent offrir une gamme plus étendue de vitesses de transmission de l'information. Ils n'offrent actuellement la transmission qu'aux vitesses de 15 caractères, 100 à 300 caractères, et plus de 5,100 caractères à la seconde. Il faudrait de plus nombreuses possibilités, ce qui permettrait aux usagers de choisir la vitesse (et le prix) qui répondent le mieux à leurs besoins. En offrant un éventail plus large de vitesses de transmission, on contribuerait à stimuler la mise au point de matériel de poste de relais utilisable à ces vitesses.

6. Le Comité des transports et communications de la Chambre des Communes devrait fixer des normes et prix uniformes au sujet du matériel et des lignes, et recommander que les sociétés de communications publiques du Canada les adoptent, ce qui encouragerait les diverses sociétés de communications à offrir, en même temps et au même prix, toutes les possibilités de lignes et de matériel, et contribuerait à éliminer les disparités injustes qui pourraient exister entre les tarifs en vigueur dans certaines provinces et les tarifs interprovinciaux appliqués aux mêmes services.

7. On devrait fixer des droits uniformes et raisonnables de résiliation des services de transmission. Il faudrait que le montant du droit de résiliation soit clairement énoncé pour tous les services auxquels il s'applique.

8. Le prix de la transmission des données devrait se calculer uniquement d'après la durée, sans qu'il soit tenu compte de la distance, ce qui aurait pour effet d'éliminer les actuelles barrières géographiques artificielles qui font obstacle au progrès.

Veuillez agréer, monsieur, l'assurance de ma considération distinguée.

THE THORNE GROUP

(par) Le Président du Comité des taux d'exploitation de l'Association *of Data Processing Service Organizations Inc.*

(signature)

R. Anthony Lewkert

RAPPORT OFFICIEL DES PROCÈS-VERBAUX ET TÉMOIGNAGES

La présente édition contient les délibérations en français ou une traduction française de l'anglais.

Le public peut se procurer des exemplaires ou des séries complètes en s'abonnant auprès de l'Imprimeur de la Reine. Le prix varie selon le Comité.

Traduit au bureau de la Traduction générale, Secrétariat d'État.

Le greffier de la Chambre,
ALISTAIR FRASER.

CHAMBRE DES COMMUNES

Deuxième session de la vingt-septième législature

1967-1968

COMITÉ PERMANENT

DES

TRANSPORTS ET DES COMMUNICATIONS

Président: M. JOSEPH MACALUSO

PROCÈS-VERBAUX ET TÉMOIGNAGES

Fascicule 15

SÉANCES DU
MARDI 13 FÉVRIER 1968
MARDI 20 FÉVRIER 1968
JEUDI 7 MARS 1968
JEUDI 14 MARS 1968

Concernant les questions relatives au transport dans les provinces atlantiques, y compris les mémoires reçus par le Comité à ce sujet.

TÉMOINS:

Du ministère des Transports: MM. J. R. Baldwin, sous-ministre; R. R. Cope, Directeur des méthodes et des recherches en matière de transport; E. L. Hewson, futur directeur, Direction des méthodes et recherches en matière de transport; H. B. Neilly, économiste en chef. *De la Commission canadienne des transports:* Joseph Hanley, directeur de l'exploitation. *De l'Office d'expansion économique de la région atlantique:* M. James Harvey, économiste.

ROGER DUHAMEL, M.S.R.C.
IMPRIMEUR DE LA REINE ET CONTRÔLEUR DE LA PAPETERIE
OTTAWA, 1968
27696—1

COMITÉ PERMANENT

DES

TRANSPORTS ET DES COMMUNICATIONS

Président: M. Joseph Macaluso

Vice-président: M. H. Pit Lessard

et Messieurs

Allmand	Groos	Nowlan
Bell (*Saint-Jean-Albert*)	Horner (*Acadia*)	Olson
Byrne	Howe (*Wellington-Huron*)	Pascoe
Crossman	Jamieson	Rideout
Deachman	Johnston	Rock
Fawcett	Keays	Saltsman
Forrestall	McWilliam	Sherman
		Stafford—24.

(Quorum 13)

Secrétaire du comité,
R. V. VIRR.

ORDRES DE RENVOI

Le MARDI 30 janvier 1968

Il est ordonné,—Que le comité permanent des transports et des communications soit autorisé à examiner et faire rapport sur tous les aspects des transports qui concernent les provinces de l'Atlantique, compte tenu des conclusions et recommandations de l'Étude sur les transports des provinces de l'Atlantique, de janvier 1967, Volumes 1 à 12, préparée par la maison «Economist Intelligence Unit Limited», et du rapport de la Commission royale d'enquête sur les transports de 1961, Volumes 1 et 2, et à recommander quelles mesures devraient être prises pour que la politique nationale du transport puisse être appliquée aussi complètement que possible dans les provinces de l'Atlantique.

Que ledit comité examine, en particulier, l'efficacité de la Loi sur les taux de transport des marchandises dans les provinces Maritimes avec le pouvoir de faire des études et des recommandations au sujet:

a) des changements ou modifications qu'il peut être actuellement souhaitable d'apporter à la Loi sur les taux de transport des marchandises dans les provinces Maritimes; et

b) d'autres méthodes susceptibles de faciliter les transports dans les provinces de l'Atlantique, soit à titre de complément de la Loi sur les taux de transport des marchandises dans les provinces Maritimes, soit en remplacement de la totalité ou d'une partie de cette Loi, afin que la dépense faite profite le plus possible aux provinces de l'Atlantique.

Que, aux fins de cette enquête, ledit comité soit autorisé à se réunir à divers lieux du Canada; que le secrétaire et le personnel d'appoint nécessaire soient autorisés à accompagner ledit comité et que le comité soit autorisé à engager les services d'un conseil, de comptables, etc.

Le MERCREDI 31 janvier 1968

Il est ordonné,—Que les noms de MM. Lewis et Schreyer soient substitués à ceux de MM. Saltsman et Orlikow sur la liste des membres du comité permanent des transports et des communications.

Le VENDREDI 2 février 1968

Il est ordonné,—Que les noms de MM. Olson et Guay soient substitués à ceux de MM. Émard et Reid sur la liste des membres du comité permanent des transports et des communications.

Le LUNDI 5 février 1968

Il est ordonné,—Que les noms de MM. Keays et McQuaid soient substitués à ceux de MM. Southam et Cantelon sur la liste des membres du comité permanent des transports et des communications.

27696—1½

Le JEUDI 8 février 1968

Il est ordonné,—Que les noms de MM. Saltsman et Fawcett soient substitués à ceux de MM. Lewis et Schreyer sur la liste des membres du comité permanent des transports et des communications.

Le MARDI 13 février 1968

Il est ordonné,—Que les noms de MM. Johnston et Caron soient substitués à ceux de MM. Leboe et Guay sur la liste des membres du comité permanent des transports et des communications.

Le MERCREDI 14 février 1968

Il est ordonné,—Que le nom de M. Forrestall soit substitué à celui de M. Sherman sur la liste des membres du comité permanent des transports et des communications.

Le JEUDI 15 février 1968

Il est ordonné,—Que le nom de M. Crossman soit substitué à celui de M. Caron sur la liste des membres du comité permanent des transports et des communications.

Le JEUDI 29 février 1968

Il est ordonné,—Que le nom de M. Sherman soit substitué à celui de M. McQuaid sur la liste des membres du comité permanent des transports et des communications.

Le VENDREDI 15 mars 1968

Il est ordonné,—Que, conformément à un ordre de la Chambre à la date du mardi 30 janvier 1968, le comité permanent des transports et des communications ait la permission de siéger d'un endroit à l'autre pendant les ajournements de la Chambre.

Attesté:

Le Greffier de la Chambre des communes,
ALISTAIR FRASER.

RAPPORT À LA CHAMBRE

Le MERCREDI 13 mars 1968

Le Comité permanent des transports et des communications a l'honneur de présenter son

DOUZIÈME RAPPORT

Conformément à un ordre de la Chambre à la date du mardi 30 janvier 1968, le Comité demande la permission de siéger d'un endroit à l'autre pendant les ajournements de la Chambre.

Respectueusement soumis.

Le vice-président,
H. PIT LESSARD.

(Agréé le vendredi 15 mars 1968).

PROCÈS-VERBAUX

MARDI 13 février 1968.

(*Traduction*) (20)

(CHAMBRE DES COMMUNES)

Le Comité permanent des transports et communications se réunit aujourd'hui à huis clos à 10 h. 20 du matin, sous la présidence de M. Macaluso.

Présents: Mme Rideout et MM. Allmand, Bell (*Saint John-Albert*), Byrne, Deachman, Fawcett, Horner (*Acadia*), Howe (*Wellington-Huron*), Keays, Macaluso, McQuaid, McWilliam, Nowlan, Rock, Sherman, Stafford (16).

Autre député présent: M. Forrestall.

Aussi présents: Du ministère des Transports: M. J. R. Baldwin, sous-ministre; M. R. R. Cope, Direction des méthodes et des recherches en matière de Transport; M. E. L. Hewson, futur directeur, Direction des méthodes et recherches en matière de transport; M. H. B. Neilly, économiste en chef *De la Commission canadienne des Transports:* M. Joseph Hanley, directeur de l'exploitation; *De l'Office d'expansion économique de la région atlantique:* M. James Harvey, économiste.

Le Comité se réunit pour s'entretenir du prochain voyage des membres du Comité des transports et communications aux provinces de l'Atlantique.

Sur une motion de M. Byrne, appuyée par M. Fawcett,

Il est décidé—Que le secrétaire du Comité soit autorisé à procurer pour l'usage du Comité des exemplaires de la Loi sur les chemins de fer, de la Commission royale d'enquête Duncan sur les réclamations des provinces Maritimes, du rapport Turgeon, de la Commission royale d'enquête sur les transports, de la Loi sur la réduction des taux de transport des marchandises, et d'autres ouvrages de référence jugés nécessaires.

Sur une motion de M. Byrne, appuyée par M. Fawcett,

Il est décidé—Que le personnel auxiliaire suivant accompagne les visiteurs:

M. R. V. Virr M. Edouard Thomas	Secrétaires du Comité
Mme P. Sutcliffe	Sténographe
Mlle P. Cyr	Interprète
Mme B. Martin M. W. Publow M. F. Chapman	Service de rédaction du Comité

Sur une motion de M. Byrne, appuyée par M. Fawcett,

Il est décidé—Que le secrétaire soit autorisé à assurer le transport aux Maritimes des députés qui, à cause de leurs fonctions, ne peuvent quitter Ottawa en même temps que les autres membres du Comité.

Le président fait savoir au Comité que le détail de l'itinéraire est terminé et en distribue des exemplaires aux membres. Il faut aussi part aux députés

de la demande qui a été faite pour que ceux-ci reçoivent un per diem de $15 durant leur voyage.

Sur une motion de M. Byrne, appuyée par M. Fawcett,

Il est décidé—Que le Comité paye le transport et le logement et les frais de séjour raisonnable du personnel consultatif, soit MM. Joseph Hanley et James Harvey, qui accompagneront les membres du Comité.

M. Baldwin présente les fonctionnaires présents et leur fait un bref résumé de la Loi sur les taux de transport des marchandises dans les provinces Maritimes, les rapports Turgeon et McPherson et les autres documents et statuts se rapportent aux attributions à l'étude.

M. Cope commente le résumé se rapportant à la Loi, sur les taux de transport des marchandises et à la Loi sur la réduction des taux de transport des marchandises.

Les hauts fonctionnaires présents du Ministère répondent aux questions des membres du Comité.

A midi, le Comité s'ajourne jusqu'à nouvelle convocation du président.

MARDI 20 février 1968.
(21)

(CHARLOTTETOWN)

Le Comité permanent des transports et communications se réunit aujourd'hui à 9 h. 35 du matin à Charlottetown (Î. du P.-É.), à huis clos, sous la présidence de M. Macaluso.

Présents: Mme Rideout et MM. Bell (*Saint John-Albert*), Byrne, Crossman, Deachman, Fawcett, Forrestall, Groos, Horner (*Acadia*), Howe (*Wellington-Huron*), Keays, Lessard, Macaluso, McWilliams, Nowlan, Pascoe, Rock, Saltsman, Stafford—(19).

Autres députés présents: MM. Macquarrie et M. McLean.

Le Comité étudie les événements qui se sont déroulés à la Chambre des communes, à Ottawa, le lundi 19 février 1968, et les conséquences du voyage du Comité dans les provinces de l'Atlantique.

Mme Rideout propose, avec l'appui de M. Crossman que le secrétaire du Comité soit autorisé à retenir les services nécessaires d'un avion spécial pour assurer immédiatement le retour des membres du Comité, à la Chambre des communes, à Ottawa.

A 9 h. 40 du matin, le Comité s'ajourne jusqu'à nouvelle convocation du président.

(CHAMBRE DES COMMUNES)

Le Comité permanent des transports et communications se réunit aujourd'hui à 10 h. 05 du matin sous la présidence de M. Macaluso.

Présents: MM. Allmand, Bell (*Saint John-Albert*), Byrne, Crossman, Deachman, Fawcett, Forrestall, Groos, Howe (*Wellington-Huron*), Jamieson, Keays, Lessard, Macaluso, McWilliam, Nowlan, Olson, Pascoe, Saltsman, Stafford—(19).

Conformément à son mandat concernant les problèmes de transport dans les provinces Maritimes, le Comité discute la date d'un autre voyage dans les Maritimes. On est généralement d'accord pour que le voyage se fasse en deux étapes à environ 1 semaine d'intervalle. Le comité directeur consent en outre à choisir des dates convenables et à les soumettre au comité principal.

Sur une motion de M. Bell (*Saint John-Albert*), appuyée par M. Johnson,

Il est décidé—Que le Comité demande l'autorisation de transporter ses séances d'un endroit à un autre pendant la suspension des travaux de la Chambre.

Le président dépose une lettre du 16 février 1968 et un bref exposé de M. R. T. Vaughan, vice-président de la Société des chemins de fer Nationaux du Canada, au sujet des audiences éventuelles qui auront lieu dans les provinces Maritimes.

Sur motion de M. Lessard, appuyé par M. Crossman,

Il est décidé—Que les documents suivants relatifs au voyage éventuel dans les Maritimes soient imprimés en appendice au procès-verbal d'aujourd'hui. (*Voir appendice A-12 à appendice 90*).

	Appendice
Lettre et déclaration—R. T. Vaughan, vice-président du National-Canadien	A-12
Mémoire du gouvernement de Terre-Neuve et du Labrador	A-13
Mémoire du *Board of Trade* de Terre-Neuve	A-14
Mémoire des *Newfoundland Hardwoods Limited* et *Newfoundland Fiberply Limited Associated Companies*	A-15
Mémoire de la *H.B. Dawe Limited*	A-16
Mémoire de la *Eastern Provincial Airways (1963) Limited*	A-17
Mémoire de la *Springdale Chamber of Commerce*	A-18
Lettre de la *Newfoundland Associated Fish Exporters Ltd.*	A-19
Mémoire de la *Steve Neary, M.H.A. Bell Island*	A-20
Mémoire de la *Bowaters Newfoundland Limited*	A-21
Mémoire de la *Lundrigans Limited*, de la *D.B.L. Transport, Atlantic Gypsum Limited* et de la *North Star Cement Limited*	A-22
Mémoire de la *Channel*—Port aux Basques *Chamber of Commerce*	A-23
Mémoire de la *Cape Breton Regional Planning Commission*	A-24
Mémoire du *Committee on Containerization of the Sydney Board of Trade*	A-25
Mémoire de la *Sydney Steel Corporation*	A-26
Mémoire de la province de la Nouvelle-Écosse	A-27
Mémoire de la *Port of Halifax Commission*	A-28
Mémoire de la *Stanfield's Limited*	A-29

	Appendice
Mémoire de la *Truro Area Industrial Commission*	A-30
Mémoire de la *Nova Headwear Limited*	A-31
Mémoire de la *Town of Mulgrave, N.S.*	A-32
Mémoire de la *Nova Scotia Textiles Limited*	A-33
Mémoire de l'*Atlantic Bridge Company Limited*	A-34
Mémoire de la *Steel Furnishing Company, New Glasgow*	A-35
Lettre de la *Garika Limited, Liverpool, N.S.*	A-36
Lettre de la *Federal Products Limited, Truro, N.S.*	A-37
Lettre de la *Polymer International (N.S.) Limited*	A-38
Lettre de la *M.W. Graves & Co., Annapolis Valley Canners Scotian Gold Co-Operative Ltd,* et de la *Canada Foods Ltd.*	A-39
Exposé de *L.B. Sellick, Halifax*	A-40
Lettre de la *Maritime Cans Limited*	A-41
Mémoire des *Eastern Drug Services*	A-42
Mémoire du *Halifax Board of Trade*	A-43
Mémoire de la *Corporation of City of Dartmouth and Dartmouth Chamber of Commerce*	A-44
Mémoire des *Canadian Association of Purchasing Agents*	A-45
Mémoire du *Voluntary Planning Board of Nova Scotia*	A-46
Mémoire du *Atlantic Province Economic Council*	A-47
Mémoire de la *Society for Atlantic Initiative*	A-48
Mémoire de la *Schwartz & Sons Ltd.*	A-49
Lettre du Révérend Leo Burns	A-50
Lettre de la *Guildfords Limited*	A-51
Mémoire de la *Cornerbrook Chamber of Commerce*	A-52
Mémoire de la *Price (NFLD) Pulp and Paper Limited*	A-53
Mémoire des *Annapolis Valley Affiliated Boards of Trade re Digby-St. John Ferry Service*	A-54
Mémoire du *Yarmouth Board of Trade*	A-55
Mémoire de l'*Annapolis District Board of Trade*	A-56
Mémoire de la *Clare Chamber of Commerce*	A-57
Mémoire de la *City of Saint-John*	A-58
Mémoire de la *Saint John Port and Industrial Commission*	A-59
Mémoire du *Saint John Board of Trade*	A-60
Mémoire de la *Ganong Bros. Limited*	A-61
Mémoire de la *McCain Foods Limited*	A-62
Mémoire de l'*Atlantic Provinces Soft Drink Association*	A-63
Mémoire de l'*Hawker Siddeley Canada Ltd.*	A-64
Mémoire du gouvernement de la province du Nouveau-Brunswick	A-65
Mémoire des membres de l'Opposition à l'Assemblée législative du Nouveau-Brunswick	A-66
Mémoire de la cité de Fredericton	A-67
Lettre de *J. W. Bird and Company Limited*	A-68
Lettre de la *Fredericton Junior Chamber of Commerce*	A-69
Mémoire de la *The Chestnut Canoe Company Limited*	A-70
Mémoire de la cité de Moncton	A-71
Mémoire de la *Maritime Transportation Commission*	A-72
Mémoire du *Moncton Board of Trade*	A-73

Mémoire des *Maritime Co-operative Services* A-74
Mémoire du Major D. A. Macdonald A-75
Mémoire de la *Enamel and Heating Products Ltd.* A-76
Mémoire de la *The Enterprise Foundry Company Limited* A-77
Rapport de la *The Moncton Transcript* A-78
Mémoire du *Maritime Provinces Board of Trade* A-79
Mémoire de la *T. Eaton Co. Limited* A-80
Mémoire de la *Nova Scotia, New Brunswick, Prince Edward Island and Newfoundland Federation of Labour* A-81
Mémoire des *Canadian Trucking Associations Inc.* A-82
Mémoire de la *Campbellton Chamber of Commerce* A-83
Mémoire du Conseil municipal, de la Commission du développement et du *Board of Trade* de Dalhousie A-84
Mémoire de la province de l'Île-du-Prince-Édouard A-85
Mémoire du *Charlottetown Board of Trade* A-86
Mémoire de T. H. Fraser A-87
Mémoire de la *Prince Edward Island Frosted Foods Limited* A-88
Lettre de l'Office de commercialisation des pommes de terre de l'Île-du-Prince-Édouard A-89
Exposé de la *Douglas Bros. and Jones Inc.* A-90
Mémoire de la *Central Newfoundland Chamber of Commerce* A-91

A 10 h. 30 du matin, le Comité s'ajourne jusqu'à nouvelle convocation du président.

CHAMBRE DES COMMUNES
JEUDI 14 mars 1968.

Le Comité permanent des transports et communications se réunit aujourd'hui à 4h. 15 de l'après-midi, à huis clos, sous la présidence de M. Macaluso.

Présents: Mme Rideout et MM. Allmand, Bell (*Saint John-Albert*), Crossman, Deachman, Fawcett, Forrestall, Groos, Jamieson, Keays, Lessard, Macaluso, McWilliam, Nowlan, Olson, Pascoe, Rock, Saltsman—(18).

Le secrétaire distribue des exemplaires de l'itinéraire proposé du voyage dans les provinces Maritimes. Suit une discussion sur la convenance des dates proposées.

Il est convenu que le président s'entretiendra avec le leader de la Chambre de la date proposée et que, s'ils en arrivent à un accord, il le fera savoir au public dans un communiqué aux journaux.

A 4 h. 30 de l'après-midi, le Comité s'ajourne jusqu'à nouvelle convocation du président.

Le secrétaire du Comité,
R. V. Virr.

APPENDICE A-12

Chemins de fer Nationaux du Canada

Montréal

Le 16 février 1968

R. T. Vaughan
Vice-président
Secrétaire de la Société

Monsieur,

La présente lettre fait suite à la visite du Comité permanent aux provinces de l'Atlantique pour y examiner les installations de transport et entendre diverses recommandations. La société des chemins de fer Nationaux du Canada reconnaît l'importance et la portée de la tâche du Comité. La société collaborera par tous les moyens possibles au travail du Comité et elle souhaite que les propositions pratiques qui en émaneront contribuent à la croissance de l'économie des provinces de l'Atlantique.

Pendant toutes les séances publiques du Comité, le National-Canadien sera représenté par M. J. W. G. Macdougall, C.R., avocat général, de Montréal; M. J. L. Brean, avocat régional, bureau régional de l'Atlantique, à Moncton, et par moi-même et d'autres fonctionnaires au besoin. J'ajoute que M. Macdougall qui a comparu au Comité en d'autres occasions, a été nommé récemment vice-président pour la région de l'Atlantique, à compter du 1er mai.

J'annexe à la présente lettre un bref exposé que je vous saurais gré de présenter au Comité lors de sa séance d'ouverture. L'exposé, qui se passe de commentaires, exprime l'intérêt que le National-Canadien porte aux séances du Comité et son intention d'examiner toutes les propositions pratiques qui pourraient influer sur ses opérations.

Veuillez agréer, Monsieur, l'expression de mes sentiments distingués.

R. T. Vaughan

Monsieur Joseph Macaluso, député
Président
Comité permanent des
transports et communications
Chambre des communes
Ottawa (Canada)

LA SOCIÉTÉ DES CHEMINS DE FER NATIONAUX DU CANADA EXPOSÉ RELATIF AUX SÉANCES DU COMITÉ DES TRANSPORTS ET COMMUNICATIONS DE LA CHAMBRE DES COMMUNES TENUES DANS LES PROVINCES DE L'ATLANTIQUE

Le National-Canadien est heureux que le Comité des transports et communications de la Chambre des communes ait consenti à venir examiner intensément sur place les installations de transport dans toutes les provinces de l'Atlantique. Nous reconnaissons que la tâche du Comité est considérable et importante et nous tenons à l'assurer nous-mêmes et tous ceux de la région de l'Atlantique qui s'intéressent à son travail, de notre désir sincère de lui fournir toute l'aide et la coopération possibles.

Le National-Canadien, qui est l'organisme unique de transport le plus considérable de la région de l'Atlantique, en matière de services et d'installations, sera représenté à toutes les séances publiques du Comité au cours de sa visite.

Le Comité n'est pas sans savoir que le National-Canadien possède une vaste et longue expérience en matière de service de transport par rail dans cette partie du Canada. La Société a assuré pendant des années des services de bac pour le compte du Gouvernement fédéral. En plus des services maritimes et ferroviaires, elle a fourni des services routiers à travers la plus grande partie de la région atlantique. Il va sans dire que nous nous attendons à de nombreux commentaires sur la suffisance et la convenance de ces services et que nous étudierons attentivement toutes les propositions pratiques qui pourraient contribuer à apporter des améliorations. Nous n'avons pas l'intention de faire des observations sur ces suggestions au cours des séances régionales, en particulier parce que le temps dont vous disposez à chaque endroit est limité et que vous désirez enten-

dre toutes les recommandations locales; aussi parce que nous désirons considérer, examiner et étudier comme il le faut toutes propositions valables qui pourraient être formulées. Nous nous proposons donc de préparer un exposé qui sera présenté au Comité lors des séances qu'il tiendra à Ottawa à l'issue des séances régionales. Nous souhaitons que cette marche à suivre soit en accord avec les désirs du Comité.

Le National-Canadien s'intéresse vivement à la vigueur et à la croissance de l'économie des provinces de l'Atlantique et nous souhaitons très ardemment participer à l'établissement et à l'exécution de toutes les propositions tendant à cette fin.

APPENDICE A-13

MÉMOIRE

Présenté par

le gouvernement de Terre-Neuve
et du Labrador

Sujet:

«Le besoin urgent d'aménager un réseau de routes principales répondant à toutes les exigences et utilisables par tous les temps, dans la province de Terre-Neuve et au Labrador.»

Présenté au:

Comité permanent des transports et des communications, Chambre des communes, Ottawa, pour étude, au cours d'une visite à Terre-Neuve le 23 février 1968.

Saint-Jean
le 13 février 1968.

Historique—Généralités

Le gouvernement de Terre-Neuve et du Labrador salue cette occasion de comparaître devant le comité permanent des transports et des communications. Nous sommes enchantés de voir que les membres du comité auront l'occasion, par expérience personnelle, d'avoir un aperçu des problèmes de transport très réels et très différents qui existent dans notre province.

L'île de Terre-Neuve est tributaire en grande partie de ses liens aériens et maritimes avec le continent canadien, et avec le Labrador et ses mines de fer ainsi que la nouvelle grande centrale hydro électrique à Churchill Falls. L'entrée de Terre-Neuve dans la Confédération en 1949 a accru l'importance de ces liens avec le continent canadien, et nous a rendus plus complètement tributaires de ces lignes de communication qu'auparavant.

Par les conditions de l'Union, négociée entre le Canada et Terre-Neuve, il était prévu que le Canada se chargerait du chemin de fer de Terre-Neuve, y compris le service de vapeurs et autres services maritimes. Par la suite, au moyen d'une loi adoptée par le Parlement du Canada, les Chemins de fer Nationaux du Canada se sont vus confier la gestion et l'exploitation du chemin de fer de Terre-Neuve, du service de cabotage et des services de transport de voyageurs et de marchandises entre Nord Sydney et Port-aux-Basques. Ces mêmes conditions prévoyaient certaines considérations spéciales qui garantissaient à Terre-Neuve les avantages d'une mesure législative accordant des «taux spéciaux pour le transport à l'intérieur, à destination ou en provenance de la région Maritime». La loi sur les taux de transport des marchandises dans les provinces Maritimes en est un exemple. L'importance pour Terre-Neuve de ces dispositions particulières a été renforcée en 1951 lorsque le National-Canadien a reçu l'ordre de la Commission des transports du Canada d'annuler les tarifs alors en vigueur et de les remplacer par des tarifs et des péages basés sur la tarification en vigueur «relatifs au trafic acheminé à l'intérieur, à destination et en provenance de la région...connue sous le nom de provinces Maritimes». Cette décision a eu pour conséquence d'abaisser le tarif-marchandises relatif à Terre-Neuve. En rendant cette décision, la Commission a noté qu'il faudrait interpréter la condition 32 des conditions de l'Union en lui donnant le sens suivant: «Que malgré certaines circonstances et conditions différentes, désavantageuses se rapportant à Terre-Neuve, on devait inclure cette province du point de vue tarifaire dans la région Maritime à un niveau général de taux analogue à celui des autres provinces Maritimes. La Commission a noté en outre que «l'Union avec le Canada avait modifié dans une grande mesure les voies commerciales habituelles de Terre-Neuve. Avant l'Union, une grande partie du trafic insulaire s'acheminait par mer des États-Unis, de la Grande-Bretagne et d'ailleurs à Terre-Neuve. Faisant désormais partie du Canada, Terre-Neuve doit maintenant effectuer ses nouveaux achats au Canada et les acheminer en quantités importantes par le circuit Nord Sydney-Port-aux-Basques et ensuite par chemin de fer (à voie étroite) d'un bout à l'autre de l'île. Il est raisonnable de supposer que tous les négociateurs songeaient avant tout au bien-être et à l'économie de Terre-Neuve...»

Malgré le temps qui s'est écoulé par la suite et les progrès réalisés dans le domaine des transports à l'intérieur de Terre-Neuve et du Labrador, les mêmes questions fondamentales sont encore en jeu—le bien-être et l'économie de notre province. Terre-Neuve et le Labrador, c'est indubitable, ont connu un grand essor économique mais l'écart qui existait entre notre province et les autres provinces

canadiennes demeure et dans bien des cas il s'est accentué.

Le gouvernement a recouru à de nombreux moyens pour attirer de nouvelles industries dans la province pour tâcher d'en améliorer le bien-être économique et pour en atténuer l'écart. Faute d'une aide fédérale nouvelle et d'un réseau de moyens de transports plus complexe, plus convenable et plus vaste pour compenser notre isolement géographique, l'écart économique continuera de s'agrandir. Le besoin d'un pareil réseau de transports perfectionné est impératif. Bien des collectivités ne peuvent pas encore se procurer les agréments normaux de la vie moderne au Canada car le seul lien de transport qui les relient au reste de la province ou au reste du Canada est un caboteur à la merci des caprices du temps ou de la saison.

Dernièrement, à la suite d'une réunion avec le ministre fédéral des transports, des hauts fonctionnaires représentant les quatre provinces de l'Atlantique se sont réunis à Moncton pour entreprendre l'élaboration d'une nouvelle politique de transports pour la région atlantique. On espère que ce groupe ou cette équipe d'experts comme on l'a appelée présentera une politique, acceptable aux gouvernements fédéral et provinciaux, qui facilitera et permettra l'essor de la région atlantique sur une base comparable à celles des provinces du Canada les plus économiquement développées. Les problèmes qui assaillent le groupe sont nombreux et complexes. Leur solution, à l'échelon provincial, serait suffisamment difficile mais à l'échelon régional elle exigera des efforts prolongés et objectifs. La province de Terre-Neuve et le Labrador ont consenti, en collaboration avec les autres provinces à ne pas soumettre au comité pour le moment les problèmes qui peuvent être réglés à l'échelon régional. Notre besoin très urgent d'un réseau routier vaste et moderne n'est pas régional par nature puisque Terre-Neuve, malgré ses progrès récents, se laisse encore bien distancer par le reste du Canada sous ce rapport essentiel du point de vue économique. Le mémoire que nous vous présentons traitera de ce besoin.

Revue historique de l'aménagement routier

Aux fins du présent mémoire, il est proposé de traiter de l'historique de l'aménagement routier à Terre-Neuve et au Labrador sous deux titres:

a) Aménagement antérieur à la Confédération

b) Aménagement depuis la Confédération

Aménagement antérieur à la Confédération

On peut dire sans crainte qu'avant la Confédération le programme d'aménagement routier dans la province était peu ou pas coordonné. Le chemin de fer de Terre-Neuve fournissait le seul et unique lien terrestre entre le complexe industriel de Corner Brook sur la côte Ouest, un projet analogue au centre de Terre-Neuve et la capitale située à l'extrême Est de la province. Même s'il est vrai que la Commission du gouvernement, entre 1934 et 1949 ait fait des efforts, notre réseau routier s'en est bien peu ressenti. En fait, lorsque Terre-Neuve est entré dans la Confédération, si l'on exclut les routes de la péninsule Avalon, les deux fabriques de papier, compagnies privées, à Grand Falls et Corner Brook possédaient plus de routes que le gouvernement provincial. Il est aussi vrai que même s'il existait des routes d'intérêt local, et dans certaines régions quelques milles de routes reliant diverses collectivités, on n'avait fait aucun effort pour établir un réseau routier reliant toutes ou presque toutes les 1,300 collectivités éparpillées à la périphérie de l'île. La mer avait été notre route principale pendant 400 ans, et de ce fait 60 p. 100 de notre population vivaient complètement isolés. La première tâche du gouvernement de la nouvelle province était de rompre cet isolement. Le progrès réalisé dans la courte période de moins de vingt ans a été jugé phénoménal par tous les observateurs.

Aménagement depuis la Confédération

On l'a déjà dit, la première tâche du gouvernement postérieur à la Confédération a été de s'attaquer vigoureusement à l'odieux problème de l'isolement. Si Terre-Neuve devait survivre comme province canadienne, si notre population devait profiter des multiples avantages que comportait notre Union, on ne pouvait laisser aucun village aucune ville ou groupes de villes sans une route pour les relier. Le fait que Terre-Neuve tout entière dépendait presque totalement du transport par eau, sauf les collectivités desservies par le chemin de fer et celles situées sur la côte sud-ouest où le voyage en hiver par bateau est pratique, se trouvaient en plein isolement. Les répercussions de cet état de choses sur les affaires, l'instruction et les services médicaux ne sauraient se décrire.

Le gouvernement se trouvait aux prises avec ce même problème dans tous les domaines qui lui incombait. Le revenu brut de la province était lamentablement insuffisant, au point de ne pas pouvoir faire face aux besoins les plus urgents dans aucun domaine. La province était assaillie par des problèmes qui auraient fait chanceler même les plus braves. En matière de santé, d'enseignement, de bien-

être et dans les autres services publics essentiels nous avons constaté que les améliorations qui s'imposaient étaient accablantes.

Pour les fins du mémoire, nous avons l'intention de ne traiter que des aspects des progrès que nous avons réalisés dans le transport routier auxquels le gouvernement fédéral a été impliqué et auxquels il a participé. Il suffit de dire que pendant la période 1949-1968 nous avons presque parachevé un réseau de routes reliées entre elles. Une forte proportion de ces routes sont d'une qualité inférieure à la moyenne, 80 p. 100 d'entre elles sont recouvertes de gravier et, à l'exception de la route transcanadienne, 90 p. 100 de nos ponts et ponceaux etc. ne peuvent supporter que des poids bruts maximums très bas (30,000 livres au plus). La province est assaillie par un problème à l'heure actuelle: améliorer l'état des routes déjà construites plutôt que d'en construire de nouvelles. Cette règle comporte toutefois une exception importante: la route allant de Forteau à Labrador City—soit une distance de 553 milles—à peine quelques milles de moins que la route transcanadienne de Saint-Jean à Port-aux-Basques au coût estimatif de 150 millions de dollars.

On trouvera annexé au mémoire des cartes et des tableaux. Les tableaux indiquent le travail entrepris et accompli depuis la Confédération avec l'aide du gouvernement du Canada. Le tableau I se rapporte à la route transcanadienne. Le tableau 11 à l'accord relatif aux routes d'accès aux ressources et le tableau III aux accords relatifs aux routes principales (OEEA, I et 11). Nous aborderons chacun de ces tableaux successivement.

Tableau I—Route transcanadienne

Le point important à noter ici c'est que, même si un accord relatif à la route transcanadienne a été signé par la province au tout début de son entrée dans la Confédération, aucun pavage n'a été effectué pendant la période de 1949 à 1957 et on a aménagé les pentes sur un total de 225.93 milles. Pendant cette période, les deux gouvernements partageaient les frais moitié moitié.

Le gouvernement fédéral a complété en outre ce programme à frais partagés pendant la période 1958-1959-1960 en consentant à acquitter 40 p. 100 de plus du coût de construction de 10 p. 100 de tous les milles de route transcanadienne aménagés. Ainsi, pendant ces trois années, on a construit 77 milles de route et on a pavé 185 milles y compris le tronçon qui traverse le parc national Terra Nova d'une longueur d'environ 25 milles.

En 1963, le gouvernement fédéral a modifié les accords antérieurs et a consenti à payer 90 p. 100 du coût total d'aménagement de la route transcanadienne pendant la période allant du 1er avril 1963 au 31 décembre 1967. Cet accord a été modifié depuis, prolongeant jusqu'au 31 décembre 1970 la date limite d'aménagement. Grâce à cette aide, la première route pavée reliant les extrémités est et ouest de Terre-Neuve a été achevée en 1965, 128 milles ayant été construits en 1964 et 217 milles ayant été pavés en 1965.

Ces chiffres prouvent éloquemment que sans la participation fédérale de 90 p. 100 de tous les frais, la province n'aurait jamais pu parachever la route transcanadienne en s'en tenant rigoureusement aux conditions de l'accord fédéral-provincial.

Tableau II—Accord relatif aux routes d'accès aux ressources

Ce tableau indique les travaux entrepris en vertu du programme des routes d'accès aux ressources. Il est significatif qu'en vertu de cet accord d'après lequel la province partageait également les frais avec le gouvernement du Canada, alors que la plupart des travaux ont été entrepris au début des années 60, il a fallu que la province conclut de son côté des accords financiers pour prolonger la durée de ses paiements.

Tableau III—Les accords relatifs aux routes principales

En vertu des accords I et II de l'OEEA, le gouvernement fédéral a mis un total de 12 millions de dollars à la disposition de la province en se mettant de moitié avec elle. Celle-ci a entrepris des travaux qui ont coûté en tout 25 millions de dollars. Les faits ont prouvé, surtout dans le cas de la construction de la route transcanadienne, qu'on ne peut pas vraiment réaliser de progrès véritables visant à améliorer l'état de nos routes principales en vertu d'un accord comportant un partage égal des frais. La province ne peut pas se permettre d'accepter un tel programme compte tenu de ses autres engagements budgétaires dans le domaine de la santé, de l'instruction et des autres services essentiels.

On estime que le coût total de l'amélioration et du pavage de toutes nos routes principales coûtera plus de 244 millions de dollars outre un montant supplémentaire de 150 millions de dollars pour le projet de route du Labrador—soit en tout près de 400 millions de dollars.

Carte des routes principales

La carte annexée est un schéma des routes généralement classées dans la province comme «routes principales». Vous remarquerez sur la carte que toutes les routes indiquées débouchent de la route transcanadienne. Celle-ci forme l'épine dorsale ou le pivot de notre

système de transports dont les routes principales sont les ramifications essentielles.

La nécessité d'améliorer l'état des routes

Avec le parachèvement de la route transcanadienne et l'amélioration du service de transbordeur traversant le détroit de Cabot, pour la première fois dans son histoire Terre-Neuve a vu circuler des véhicules d'un poids brut de 30,000 livres. La route transcanadienne est conçue pour supporter des poids allant jusqu'à 74,000 livres (moyennant un permis spécial, nous avons autorisé de chargements dépassant 130,000 livres). Nos limites de charges se sont accrues et le nombre des véhicules immatriculés a augmenté d'une façon spectaculaire. Nous nous trouvons placés dans une situation intenable. Il est interdit aux véhicules qui circulent sur la route transcanadienne d'utiliser nos routes principales s'ils pèsent plus de 30,000 livres sauf, bien entendu, si on peut délivrer des permis spéciaux. Bon nombre de nos ponts ont été construits il y a une vingtaine d'années d'après une norme (H. 10) ce qui les rend dangereux lorsqu'ils doivent supporter des charges dépassant 30,000 livres.

La majeure partie de l'essor industriel de Terre-Neuve se situe dans le voisinage de la route transcanadienne et les véhicules doivent emprunter ces routes. Nous devons faire remarquer que le grand complexe industriel sur la péninsule de Burin qui compte quatre grands usines de poisson, un ensemble de chantier maritime et la seule mine de spath fluor du Canada, est séparé de la route transcanadienne par 100 milles d'une mauvaise route recouverte de gravier sur laquelle se trouvent quatre constructions principales ne pouvant supporter qu'un poids maximum de 30,000 livres. Il en va de même pour la péninsule de Bonavista, la Grande péninsule septentrionale et de fait pour chaque route principale tracée sur la carte en annexe.

La détérioration des véhicules qui sont obligés d'emprunter ces routes rend impossible pour les exploitants d'entreprises de camionnage de gérer leur entreprise à profit sans exiger des taux exorbitants qu'il faut transmettre au consommateur, augmentant de ce fait le coût de la vie de la province qui est déjà l'un des plus forts au Canada.

Les frais d'entretien des routes de gravier par rapport à celui des routes pavées s'établissent dans la proportion de 4 à 1 par mille-véhicule. Les frais d'entretien des véhicules circulant sur des routes de gravier sont dix fois plus élevés que ceux des véhicules empruntant uniquement des routes pavées. Les pneus, les amortisseurs et la suspension sont les trois principaux domaines affectés (Ministère de la Voirie—Statistiques de Terre-Neuve).

L'entretien de nos routes principales coûte à la province environ 4 millions de dollars par an.

L'acheminement des articles alimentaires non-protégés sur les routes de gravier, en particulier le poisson frais acheminé du producteur à l'usine, est sévèrement surveillé par les autorités sanitaires.

Bref, on peut dire que ces routes dont l'état est inférieur à la normale entravent l'essor économique de la province et qu'elles continueront.

Facteurs «coût»

Le jour de l'audience du comité à Saint-Jean, le 23 février, nous nous proposons d'annexer au mémoire un tableau indiquant:

a) Le coût global de la réfection et du pavage des routes indiquées sur la carte annexée.

b) Le coût d'entretien de ces routes de gravier pendant la période 1960-1968.

c) Le coût de réfection et de pavage de ces routes dans le cadre du budget provincial.

Le temps dont nous disposions avant de remettre le mémoire à la date fixée par le comité, ne nous a pas permis de compiler les chiffres nécessaires pour les joindre à ce document.

C'est notre opinion motivée, étant donné le nombre de milles en cause, et la montée en spirale du coût de la construction routière, que le coût global dépasserait 240 millions de dollars. Un montant de même la moitié excède les ressources de la province à moins qu'elle ne puisse en étaler le remboursement sur les 20 prochaines années, mais nous ne pouvons nous permettre d'attendre aussi longtemps.

Il est significatif de noter dans le rapport de la Commission royale d'enquête sur les transports, 1961 (MacPherson) les observations suivantes:

«Un réseau routier amélioré constitue l'un des éléments les plus importants de cet asepct général de l'amélioration des transports.»

«L'augmentation du camionnage à longue distance constitue une autre tendance qui s'ajoute à la concurrence dans le domaine du transport, et une fois que la route transcanadienne sera terminée, un plus grand nombre d'entreprises s'intéresseront à cet aspect relativement nouveau du transport par camions.»

Au sujet des problèmes spéciaux de transport qui se posent à Terre-Neuve, la Commission a signalé que «c'est par un réseau de chemins et de routes à travers l'île qu'on peut répondre le mieux aux besoins actuels en

matière de transport. Un tel réseau routier diminuerait considérablement les frais de distribution des biens de consommation et serait d'un grand secours par la manutention des récipients transportés par voie maritime, par chemin de fer ou par voie aérienne. Il permettrait aussi à tous les services de caboteurs à vapeur dont l'exploitation accuse une perte considérable de près de 3 millions de dollars par an, de disparaître graduellement.

Les ressources actuelles des Canadiens de Terre-Neuve ne leur permettent pas de construire un réseau ayant l'étendue nécessaire. Il faut que le gouvernement fédéral accorde une aide suffisante et il y a assez de précédents pour justifier l'adoption d'un tel programme. La politique nationale du Canada a toujours favorisé l'exécution de travaux publics en vue de stimuler l'économie d'une province ou d'une région. On peut mentionner par exemple l'aide accordée pour l'aménagement de centrales d'énergie et de systèmes d'irrigation et pour l'établissement de moyens de transport dans toutes les parties du Canada. Les grandes routes peuvent apporter à Terre-Neuve ce que les canaux et les écluses ont apporté à l'économie des provinces centrales et ce que les chemins de fer transcontinentaux ont apporté aux Prairies.

Nous sommes persuadés que l'application d'un tel programme est d'intérêt national. L'économie de Terre-Neuve serait stimulée et le reste du Canada en bénéficierait. Toutes ces initiatives pourraient être prises dans un bref délai et n'exigerait qu'une assez faible dépense de fonds publics.

Ce rapport a été rédigé en 1961—4 ans avant le parachèvement de la route transcanadienne. Les auteurs du rapport avaient prévu le problème susmentionné dans toute son acuité.

La Commission royale d'enquête Lewis sur les transports, 1966, (un rapport du gouvernement provincial) souligne le même point.

Il est significatif que, sans exception, tous les rapports rédigés sur cette question, qu'elle ait été envisagée du point de vue économique, socio-économique, ou uniquement du point de vue des transports, aient abouti aux mêmes conclusions:

a) un réseau routier moderne, utilisable par tous les temps, s'impose à Terre-Neuve.

b) l'aménagement d'un pareil réseau routier dépasse les moyens du Trésor provincial.

Conclusion

Il est évident que la solution des problèmes de transport de Terre-Neuve, tels qu'ils existent actuellement, exige une aide supplémentaire à celle prévue par les dispositions de la loi sur les taux de transport des marchandises des provinces Maritimes, qui ne visent que la gestion du National-Canadien.

Dans l'ensemble, l'aménagement de nos routes principales a desservi les endroits qui normalement comptaient sur les services de cabotage du National-Canadien pour leur procurer leur seul et unique lien avec le monde extérieur. Il ne fait pas de doute qu'avec le temps le National-Canadien a suivi une politique consistant graduellement à retirer les services lorsqu'un tronçon routier était aménagé. Cette constatation est tout à fait évidente sur le littoral nord-est et nord-ouest de Terre-Neuve. On doit supposer que ce retrait de service a entraîné des épargnes considérables au gouvernement fédéral. On sait que dans les cas de retrait de services, des fardeaux financiers supplémentaires sont échus au gouvernement provincial pour l'entretien des services de transport sur une base annuelle.

D'après certains indices, on envisage de limiter davantage les services. Si ce doit être le cas, il ne faut autoriser cette réduction qu'après des consultations complètes avec le gouvernement provincial et seulement sur une base d'équivalence.

Il est dit notamment dans les attributions du comité permanent des transports et des communications que ce dernier a le pouvoir d'étudier et de présenter des recommandations concernant «d'autres méthodes de venir en aide au transport dans les provinces de l'Atlantique, qui viendraient s'ajouter aux dispositions de la loi sur les taux de transport des marchandises dans les provinces Maritimes ou remplacer ces dispositions, en tout ou en partie, afin que les provinces de l'Atlantique retirent des avantages maximums des dépenses engagées».

Nous croyons fermement que l'une des meilleures méthodes de remplacement consisterait à aménager un réseau routier moderne et étendu, à Terre-Neuve et au Labrador. Il est impérieux d'entreprendre un pareil réseau routier dans le cadre d'un projet à long terme (10 ans). Ces conditions s'imposent à cause des limites évidentes du budget provincial et de la nécessité de coordonner le déroulement à longue échéance des projets par rapport à la méthode antérieure d'une succession de projets.

Le coût global de ce vaste réseau routier atteindrait environ, on l'a déjà dit, 400 millions de dollars. Sans l'aide du gouvernement fédéral d'au moins 75 p. 100, la province ne pourrait pas réaliser ce projet à des conditions rentables.

Une aide de cet ordre, du gouvernement fédéral, permettrait à la province de Terre-Neuve et au Labrador de s'acheminer vers une pleine utilisation de ses abondantes ressources naturelles, raffermissant ainsi son économie et permettant aux Terre-Neuviens de goûter les privilèges et les responsabilités de citoyens canadiens.

TABLEAU I

Route transcanadienne

Année	Milles nivelés	Milles pavés	Coût global	Quote-part du gouvernement fédéral
1949	4.00			
1950	39.30		2,342,242	1,090,085
1951	32.45		1,991,581	1,022,874
1952	19.47		991,024	547,195
1953	19.80		1,664,829	977,045
1954	38.46		4,642,385	2,017,829
1955	45.30		4,267,970	2,239,544
1956	16.15		1,818,135	1,142,788
1957	21.00		1,265,652	994,012
1958	36.70	37.05	6,923,836	4,860,044°
1959	39.10	28.20	9,582,094	7,460,154
1960	1.12	119.72*	7,356,169	5,490,951
1961	12.49	11.00	2,652,361	1,435,030
1962	16.60	3.60	1,884,096	948,962
1963	34.11	85.76	14,176,081	11,704,359x
1964	128.12	62.60	30,385,298	26,180,143
1965	57.97	216.79	26,371,434	21,177,495
1966			2,779,827	4,309,158
1967 (Est.)			10,000,000	9,000,000
TOTAUX	562.14	564.72	131,095,014	102,597,668

* Comprend 25.40 milles du parc national de Terra Nova.

° Le gouvernement fédéral a payé 90 p. 100 de 10 p. 100 du total des milles de route transcanadienne.

x Début de l'accord 90/10.

TABLEAU II

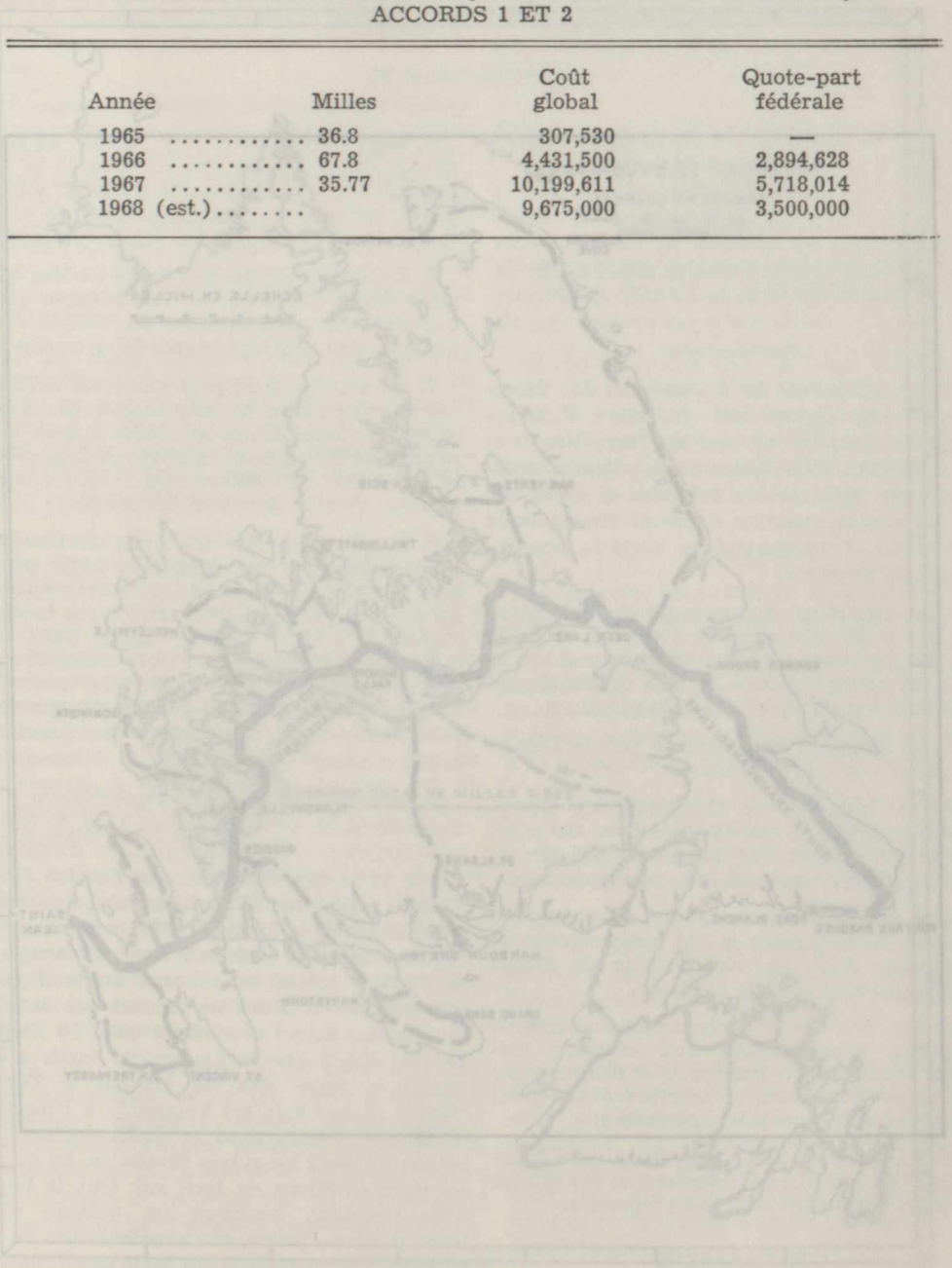
Routes d'accès aux ressources

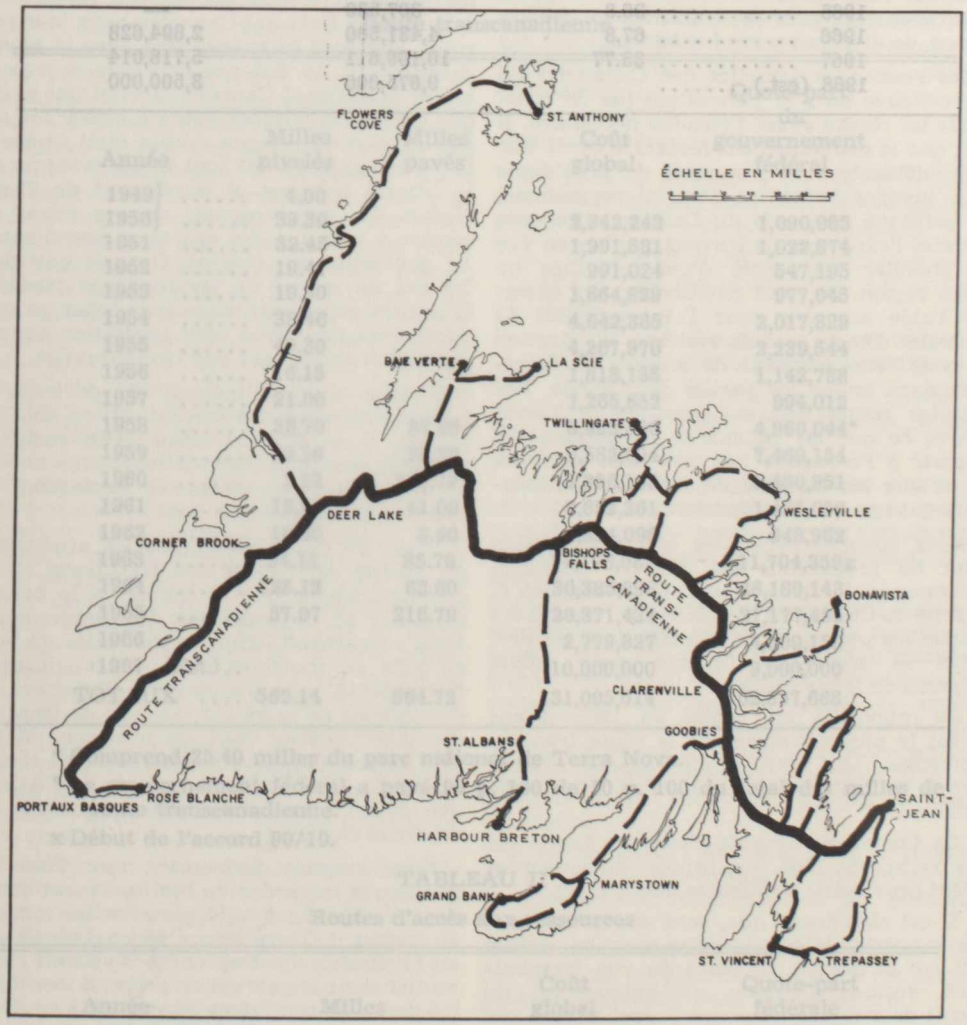
Année	Milles	Coût global	Quote-part fédérale
1958	7.5	160,000	77,221
1959	17.37	670,237	356,828
1960	34.70	1,646,240	849,160
1961	54.00	1,776,732	794,272
1962	62.60	2,226,663	944,689
1963	13.33	2,019,663	1,048,325
1964	11.00	2,885,506	833,082
1965	13.35	1,894,793	—
1966	3.00	1,665,349	1,344,454
1968 (est.)		1,370,000	750,000

TABLEAU III

OFFICE D'EXPANSION ÉCONOMIQUE DE LA RÉGION ATLANTIQUE
ACCORDS 1 ET 2

Année	Milles	Coût global	Quote-part fédérale
1965	36.8	307,530	—
1966	67.8	4,431,500	2,894,628
1967	35.77	10,199,611	5,718,014
1968 (est.).....		9,675,000	3,500,000




FLOWERS COVE
ST. ANTHONY
ÉCHELLE EN MILLES
BAIE VERTE
LA SCIE
TWILLINGATE
WESLEYVILLE
DEER LAKE
CORNER BROOK
BISHOPS FALLS
ROUTE TRANS-CANADIENNE
BONAVISTA
ROUTE TRANSCANADIENNE
CLARENVILLE
GOOBIES
ST. ALBANS
PORT AUX BASQUES
ROSE BLANCHE
HARBOUR BRETON
SAINT-JEAN
GRAND BANK
MARYSTOWN
ST. VINCENT
LA TREPASSEY

TERRE-NEUVE ET LABRADOR
ÉCHELLE EN MILLES
0 25 50 75 100
144 mi.
LABRADOR CITY
CHURCHILL FALLS
167 mi.
HAPPY VALLEY
222 mi.
NOMBRE TOTAL DE MILLES = 533
PORT-AUX-BASQUES

APPENDICE A-14

Le 11 février 1968

MÉMOIRE

présenté par

LA CHAMBRE DE COMMERCE DE TERRE-NEUVE, À SAINT-JEAN

Avant-propos

1. La Chambre de Commerce de Terre-Neuve représente des maisons d'affaires réparties dans la province de Terre-Neuve et du Labrador. Elle profite de la présente occasion pour présenter le mémoire ci-après sur les transports, question d'intérêt vital pour le commerce et, partant, pour toute la population de la province.

2. La Chambre est soucieuse de voir adopter, au profit des milieux d'affaires et de la population, une mesure législative dont la mise en vigueur mettra fin aux difficultés qui assaillent les transports dans la province.

3. Le mémoire est présenté par la Chambre, dont voici les références:

(a) La Chambre de Commerce de Terre-Neuve représente les 12 chambres de commerce de la province comptant 685 firmes dont la plupart appuient le présent mémoire;

(b) La Chambre représente en outre 270 maisons de commerce et 379 commerçants de Saint-Jean ainsi qu'une centaine de firmes établies ailleurs dans la province.

(c) Les maisons d'affaires et commerçants di-dessus appartiennent aux secteurs suivants: construction; transports et camionnage; commerce de détail et commerce en gros; finance et autres secteurs spécialisés;

(d) La Division terre-neuvienne de l'Association des industriels canadiens et ses filiales appuient également le présent mémoire.

GÉNÉRALITÉS

4. La Chambre est d'avis que les mesures ci-après s'imposent dans le secteur des transports de la province:

(a) amélioration des services; et

(b) contraction des frais.

5. Afin d'atteindre ces deux objectifs, savoir l'amélioration des services et la contraction des frais, il importe d'étudier sous un angle nouveau le trafic d'entrée, de sortie, intérieur et interprovincial des marchandises.

6. L'élément primordial de la vie des habitants de la province de Terre-Neuve est le transport des marchandises du Canada continental—d'où provient le gros de ce transport.

7. Le transport de plus des neuf dixièmes des marchandises en provenance des autres provinces canadiennes est limité à deux compagnies de transports: Le National-Canadien et la *Newfoundland Steamships (1965) Limited (Clarke Traffic Services Limited)*.

8. Étant donné que les tarifs de transport applicables à la province sont régis par le tarif du National-Canadien, la concurrence en soi n'existe pas, ou tout au moins pas la «concurrence saine» dont a parlé dans son mémoire la Commission royale d'enquête sur les transports présidée par M. MacPherson, ni le genre de concurrence qui aboutit aux frais peu élevés dont bénéficient les provinces continentales.

9. Depuis l'adhésion de Terre-Neuve à la Confédération, soit le 1er avril 1949, le National-Canadien a reçu l'autorisation d'augmenter le tarif des transports de l'indice 100 à l'indice actuel de 197 (la dernière autorisation a été accordée le 23 mars 1967, par la mise en vigueur de la loi nationale sur les transports. Si l'article relatif au blocage du tarif pour une période de 2 ans ne figurait pas dans la loi, l'indice actuel atteindrait 209). La Chambre est d'avis que la hausse des tarifs a été appliquée avec plus de rigueur à Terre-Neuve, et que cela est imputable à l'absence de la concurrence dont le National-Canadien est l'objet dans les autres provinces. En outre, les augmentations de tarif sur tout le territoire canadien imposent un fardeau plus lourd à Terre-Neuve, et l'augmentation de 97 p. 100 est applicable à un tarif dont l'indice est déjà plus élevé au départ. Par exemple, si le transport d'une marchandise donnée, de Toronto à Montréal, était de $12 la tonne en 1949, le transport de la même marchandise de Toronto à Saint-Jean pourrait facilement coûter $40 la tonne.

En appliquant la majoration de 97 p. 100 au trajet Toronto-Montréal, l'augmentation se chiffrerait à $11.64 la tonne, tandis que la majoration calculée de la même façon pour le trajet Toronto-Saint-Jean atteindrait $38.80 la tonne.

10. Ainsi, l'expansion industrielle, pourtant indispensable, est freinée, et le climat économique est défavorable à l'expansion; l'ambiance créée par les concessions tarifaires des transports favorables aux autres provinces n'existe pas à Terre-Neuve, dont le rôle au sein de l'économie nationale est ainsi réduit à néant, mettant ainsi Terre-Neuve dans la situation qui existait dans l'Ouest canadien au XIXe siècle.

11. La triste situation onéreuse qui s'est reproduite pendant deux hivers, alors qu'un millier de wagons étaient bloqués à Truro et attendant la débâcle des glaces et le dégagement de Port-aux-Basques à Terre-Neuve, a porté la Chambre a réclamer l'étude d'une autre route maritime.

12. Toutefois, tenant compte des facteurs frais d'immobilisation, aménagements existants aux deux ports en cause, emploi et placement et progrès technologique, la Chambre est d'avis que l'utilisation de navires capables de se frayer un chemin dans les champs de glace assurerait la permanence des transports, dont dépend l'existence même de l'île. Au cas où la chose ne pourrait se faire économiquement, la Chambre recommande que les transports à destination de la côte est de Terre-Neuve se fassent via Halifax lorsque le golfe est pris des glaces.

13. Bien que le trafic de sortie, par chemin de fer, à destination de l'ouest, soit limité, le gros de nos exportations se faisant par mer, la province aura un besoin urgent de services de transport à tarif modique par le détroit de Cabot, lorsque nos nouvelles industries prendront de l'expansion.

14. Pour ces motifs, il est impérieux que les dispositions de la loi sur les tarifs de transport maritime restent applicables et soient même élargies jusqu'au moment où la province de Terre-Neuve et les provinces de l'Atlantique se trouvent sur un pied d'égalité économique par rapport à l'ensemble du pays.

15. Nonobstant nos avis et recommandations ci-dessus quant à notre trafic de sortie, le trafic interprovincial compris, l'application et l'élargissement des dispositions de la loi sur les taux de transport des marchandises dans les provinces Maritimes sont absolument indispensables.

16. La Chambre recommande une fois de plus que l'argent qui sera économisé grâce à la désaffectation de la ligne d'embranchement du National-Canadien de Bonavista, devrait être affecté à la réfection et au pavage de la route d'accès de la presqu'île de Bonavista, jusqu'à la route transcanadienne à Clarenceville.

17. D'autre part, la Chambre appuie tout projet de désaffectation du service côtier du National-Canadien, pourvu que ce service soit remplacé par un autre et que les économies ainsi réalisées soient affectées à l'aménagement d'un réseau complet de routes munies de tous les services nécessaires.

18. La Chambre tient à faire valoir qu'avant d'abandonner tout service public existant, il y a lieu d'étudier de près le coût estimatif du service de remplacement, de façon à assurer que le public soit desservi de la façon la meilleure et la plus économique possible.

SOMMAIRE

En résumé, Terre-Neuve et le Labrador se trouvent dans la situation suivante:

(1) les marchandises de première nécessité doivent être transportées sur un trajet simple de plus de 2,000 milles, des centres de fabrication du Québec et de l'Ontario, qui jouissent d'un monopole de fait.

(2) le problème du coût et de la prolongation du service est aggravé par la traversée du continent à l'île de Terre-Neuve d'une part, et de l'île au Labrador d'autre part.

(3) La concurrence pour le transport du gros de notre approvisionnement est limitée au point que, quant aux deux concurrents, l'augmentation du tonnage prend le pas sur le coût du transport.

(4) Terre-Neuve est la plus désavantagée de toutes les provinces, non seulement quant au coût du transport, mais aussi quant à la régularité du service, surtout lorsque le Saint-Laurent, le golfe et le détroit de Cabot sont pris des glaces, étant donné que les navires de traversée ne sont pas équipés pour briser la glace.

(5) La province est moins favorisée que les autres, quant au tarif accordé par le chemin de fer de l'État, ce qui alourdit notre fardeau économique et contrecarre nos efforts en vue de mettre nos vastes ressources en valeur et de contribuer ainsi à la prospérité du Canada.

RECOMMANDATIONS

La Chambre présente au Comité les recommandations ci-après, qu'appuient la majorité de ses membres, sociétés et particuliers, quant aux transports dans la province de Terre-Neuve:

(i) prorogation, voire élargissement des dispositions de la loi sur les taux de transport dans les provinces Maritimes;

(ii) prorogation du blocage du tarif du National-Canadien dans la province, jusqu'à la démonstration de ses avantages dans les régions industrialisées du pays;

(iii) mise en service de matériel convenable de dégagement des glaces sur le Saint-Laurent, afin d'assurer l'arrivée régulière des approvisionnements essentiels;

(iv) nouvelle répartition des subventions au service côtier et intérieur du National-Canadien, en vue de les affecter à l'aménagement et à l'entretien d'un réseau routier et de services appropriés;

(v) reconnaissance du fait que les $\frac{2}{3}$ de la population de l'île se trouve dans la presqu'île d'Avalon, dans l'extrême est de l'île de Terre-Neuve et, partant, la plus éloignée des centres d'approvisionnement du Québec et de l'Ontario;

(vi) l'inquiétude de la Chambre quant au tarif des wagonnées partielles mis en vigueur par les chemins de fer en septembre dernier, qui ne peut manquer de hausser davantage le coût de la vie à Terre-Neuve;

(vii) bien que le présent mémoire ne donne pas de renseignements détaillés sur les autres modes de transport, soit les transports routiers, aériens et maritimes, la Chambre serait reconnaissante au Comité de lui offrir l'occasion de discuter les divers aspects de ces modes de transport lors de la comparution de ses représentants.

(viii) la Chambre demande qu'une étude spéciale soit entreprise en vue de réduire le tarif des transports à destination de l'est, soit à l'aide de subventions ou de toute autre mesure. Si pareille subvention est accordée, la Chambre insiste pour que la subvention soit applicable à tous les transporteurs—non pas exclusivement au National-Canadien—et de façon à créer le climat de concurrence qui assurera la réduction des frais et l'amélioration des services.

Le président de la Chambre de Commerce
de Terre-Neuve

John J. Murphy
Le président du comité des transports
Le directeur exécutif

APPENDICE A-15

MÉMOIRE

présenté par

La *Newfoundland Hardwoods Limited*

et

La *Newfoundland Fibrply Limited*
(compagnies associées)

Le 10 février 1968

Les transports ferroviaires et maritimes
dans la province de Terre-Neuve
des produits fabriqués par
les compagnies associées
Newfoundland Hardwoods Ltd. et
Newfoundland Fibrply Ltd.

Depuis l'unification des services de vente et d'expédition des deux sociétés, ces services n'ont pu obtenir la réduction des poids minimums exigibles pour les wagonnées mixtes, à savoir:

Portes, WM, 14,000 lbs.; Contreplaqués, WM, 36,000 lbs.; Panneaux d'agglomérés, WM, 40,000 lbs.

Ceci provient surtout du manque d'équipement ferroviaire convenant à la manutention de quantités conformes aux minimums établis. Nous avons donc demandé à la société de chemins de fer de réduire le minimum à 36,000 lbs, ce qu'elle a refusé, nous proposant d'utiliser le grand wagon continental qu'elle met à notre disposition. Nous avons donc essayé ce modèle de wagon, mais nous avons constaté que la porte n'est pas assez large pour charger à l'aide de notre matériel de façon économique, ou sans endommager nos produits. A ma connaissance, il n'y avait qu'un seul wagon à porte assez large, que nous avons mis à l'essai et avons trouvé convenable. Ce wagon n'était toutefois pas toujours disponible au moment voulu.

Puisque nous avons obtenu il y a quelques années un tarif convenu pour la *Newfoundland Fibrply Ltd.*, applicable aux panneaux d'agglomérés, nous proposons que le même tarif soit applicable aux portes et contreplaqués expédiés en wagonnées mixtes par notre compagnie associée, avec des minimums respectifs de 30,000, 36,000 et 50,000 lbs., ou bien de mettre à notre disposition le matériel nécessaire à la manutention des wagonnées minimums de 40,000 à 50,000 lbs. Nos concurrents des autres provinces l'ont obtenu, et nous ne voyons aucun motif de nous priver plus longtemps de cet avantage. Nous ne croyons pas qu'on ait jamais voulu pénaliser l'industrie de Terre-Neuve pour les dimensions fautives de l'équipement ferroviaire utilisé dans l'île, et nous ne voyons pas pourquoi la province de Terre-Neuve ne pourrait pas jouir des avantages dont jouissent les provinces continentales. C'est là pourquoi nous prions la Commission, au nom de nos deux compagnies, de faire entendre au National-Canadien qu'elle prenne les mesures qui mettront fin aux difficultés décrites ci-dessus.

Expédition en dehors de la province de Terre-Neuve

Dans ce cas-ci également, le problème provient du manque, à Terre-Neuve, de materiel ferroviaire convenant à la manutention des poids minimums plus élevés accordés à nos concurrents du continent. Nos wagons ont une capacité de 55,000 lbs de nos produits, ce qui nous impose un minimum de 50,000 lbs. Des mesures ont néanmoins été prises pour régler ce problème; on nous accorde un tarif favorable pour l'expédition des panneaux d'agglomérés (Catégorie 27), qui nous permet de charger deux wagons pour le prix d'un seul. Il y a un autre problème, sans doute plus grave encore; pour nos concurrents, les marchandises peuvent comprendre les planches ou les panneaux recouverts ou non de placage, les contreplaqués et placages. Pour nous, une cargaison à destination de n'importe quel endroit au Canada pourrait comprendre les catégories 27, 30, 33, 45 et 55, avec des minimums allant de 36,000 à 50,000 lbs.

Exemple—(wagonnée minimum de 50,000 lbs). *De Castor, Saint-Jean [T.-N.] à Vancouver [C.-B.]*. Panneau de copeaux comprimés, Cat. 27—$3.42 par cwt.; panneau de copeaux comprimés, avec placage indigène, Cat. 30—$3.80 par cwt.; panneau de copeaux comprimés, avec placage exotique, Cat. 33—$4.20 par cwt.; contreplaqué, avec placage indigène, Cat. 45—$5.75 par cwt.; contreplaqué, avec placage exotique, Cat. 55—$7.43 par cwt. Coût moyen par cwt (100 lbs)—$4.93.

Pourtant, le coût moyen de la même wagonnée, de Vancouver à Saint-Jean, est de $2.33 les 100 lbs. Il y a lieu de noter que ceci est strictement un exemple, vu que les expéditions de Saint-Jean à Vancouver sont inexistantes. Ce qui nous intéresse, ce sont nos expéditions à destination du Québec et de l'Ontario, où la même situation existe. L'an dernier, nous avons expédié quelque 125 wagonnées, soit entre 3000 et 3500 tonnes ou environ 70 p. 100 de nos expéditions à destination du Québec et de l'Ontario. Même si nous tenons compte de l'augmentation de 20 p. 100 de nos ventes à Terre-Neuve même, nous ne savons encore que faire de la moitié restante de notre production. Il faut les vendre hors de Terre-Neuve, surtout dans les provinces centrales. Il faut tenir compte du fait que tous nos placages exotiques viennent de Montréal. Leur prix varie de $20 à $50 le mille pieds carrés, alors que les contreplaqués finis se vendent de $175 à $450 le mille pieds carrés. Quoi qu'il en soit, le tarif de transport des placages varie de $1.37 à $1.88 les 100 lbs de Montréal, et à destination de cette ville le tarif des produits finis varie de 92 cents à $1.68 les 100 lbs. Il ne fait pas de doute que la classification des marchandises et leur description sont fondées sur une estimation inexacte. Il en est de même pour le tarif de camionnage à Terre-Neuve, où cela coûte aussi cher pour expédier une caisse de fèves que pour expédier une caisse de bijoux—toutes dimensions des deux caisses étant égales, évidemment.

Nous avons consacré beaucoup de temps et pas mal d'argent afin de dissiper cette confusion, mais on n'a tenu aucun compte de nos instances, sans doute parce que nous sommes une petite entreprise par rapport à nos concurrents.

Pour conclure, nous demandons tout au plus que nous, en tant que petites entreprises, mues toutefois par un grand idéal, puissions être traitées sur un pied d'égalité avec nos concurrents des autres provinces du Canada.

APPENDICE A-16

MÉMOIRE

DE LA SOCIÉTÉ

H. B. Dawe LIMITED

Notre société maritime est une entreprise familiale qui fait affaires exclusivement en eaux canadiennes, sur la côte est du Canada, et qui s'occupe directement du transport des marchandises entre les provinces de Terre-Neuve et de Nouvelle-Écosse, et de la levée et de la distribution de ces marchandises dans la partie est de la péninsule Avalon de Terre-Neuve. Nous avons été les premiers à offrir un service complet de transport en vertu duquel les marchandises expédiées du port d'Halifax étaient livrées au destinataire, à l'intérieur de notre secteur d'activité, par les navires et camions de notre société. Nous avons donc supprimé, pour les destinataires, l'ennui de devoir cueillir leurs marchandises aux wagons ou dans les entrepôts des ports, ou de devoir engager d'autres camionneurs pour le faire, et tout cela était compris dans le tarif-marchandises océanique.

Notre service comportait donc, et comporte toujours, cette particularité, et nos nombreux clients, expéditeurs et destinataires, une fois habitués à ce service, en apprécient les avantages et se révèlent intéressés à s'en prévaloir et désireux d'expédier leurs marchandises de cette façon.

Jusqu'en 1965, ce service de messageries, appelé «Halifax—Cupids», occupait une bonne position concurrentielle et faisait voir une hausse avantageuse du volume et des revenus. Mais en raison des pressions exercées par le réseau du National-Canadien et des réclamations indignées des minoteries importantes, le nombre de tonnes de farine moulue est passé de 7,200 en 1964 à 1,700 en 1967. Cette perte au National-Canadien provenait de la menace qui s'est fait jour du transport de la farine entièrement par voie d'eau de la tête des Grands lacs jusqu'à l'est de Terre-Neuve. La société qui a fait l'essai de cette méthode de transport, la minoterie Robin Hood Ltée, ne l'utilise plus maintenant, mais le tarif convenu avec la Maple Leaf Mills Limited est encore en vigueur.

En 1965, le National-Canadien conclut avec la Maple Leaf Mills Limited une entente sur les taux aux termes de laquelle il convenait, pour le transport tout rail de la farine dans l'est de Terre-Neuve en wagons de 100,000 livres, de réduire son taux de $1.75 les cent livres à $1.03 les cent livres, soit une réduction de 72c. les cent livres. Cette entente fut conclue au cours de la dernière année pendant laquelle la Robin Hood fit des expéditions entièrement par voie d'eau, et elle avait pour but, censément, de permettre aux prix de la Maple Leaf Mills de faire concurrence sur le marché.

Or, le transport entièrement par voie de chemin de fer ou par voie d'eau n'a jamais fait baisser le prix de la farine. Ce dernier a grimpé sans cesse, et si des tarifs-marchandises plus bas furent établis, pas un cent n'est allé dans la poche des consommateurs; cela signifiait plutôt 72c de plus par cent livres que les meuniers pouvaient consacrer à leurs campagnes publicitaires visant à tromper le public crédule. Qu'il ne soit jamais dit que notre société n'est pas en faveur de la baisse du tarif-marchandises ni de toute entente propre à stimuler l'économie, si elle est justifiée, si elle peut profiter au citoyen moyen et n'être pas un fardeau pour le pays à l'avantage des gros fabricants.

Le National-Canadien ne voulait transporter plus de tonnes de farine que pour en transporter plus. La rentabilité de l'affaire fut mise de côté, et les réclamations payées sont énormes. Par exemple, pour une wagonnée de 35 tonnes, d'Halifax à Cupids, les revenus de messagerie s'élèvent à $448.00. Ces 700 cent livres de farine nous donnent en moyenne de 6 à 8 cent livres de perte, que nous remettons en état à notre usine, notre réclamation finale s'élevant à environ $5.50 par wagonnée. D'autre part, la wagonnée de farine toute rail à Clarke's Beach ou Bay Roberts donne en moyenne 50 cent livres de perte, que le National-Canadien vend à moitié prix au destinataire, et sur lesquels ce dernier réalise un bénéfice net de $175.00. Avec une réduction du tarif-marchandises de 72c les cent livres en 1965 et une réclamation de $225.00 sur chaque wagonnée, nous soutenons que les contribuables canadiens versent à la minoterie, par l'entremise de leur agent le National-Canadien, une moyenne de $1.02 les cent livres de farine, somme qui est portée directement à la colonne «bénéfices» des livres du fabricant.

Notre économie ne saurait supporter des réclamations élevées superflues et des tarifs-

marchandises inférieurs sans une augmentation nécessaire des revenus ou des subventions, et nous soutenons que ce n'était pas à l'avantage des chemins de fer Nationaux d'enlever ce commerce aux exploitants privés, qui pourraient accorder une surveillance personnelle au transport de la farine et empêcher expéditeurs et destinataires de réaliser de gros bénéfices sur des réclamations censément véritables. Cette importante société nationale doit aussi ressentir le fardeau du coût de la main-d'œuvre, qui augmente sans cesse, et celui du coût accru du renouvellement de l'équipement, plus fortement peut-être que l'exploitant privé, qui économise chaque sou et qui fait la surveillance personnelle de tous les secteurs des opérations

Le transport direct de la farine par voie d'eau ne menace plus de faire perdre des chargements au National-Canadien. La minoterie n'a donc plus besoin de convenir d'un taux spécial pour rendre ses produits concurrentiels, et nous demandons qu'il soit mis fin à cette concurrence injuste, étant donné que c'est le National-Canadien qui transporte maintenant toute cette farine à Halifax ou à North Sydney.

Nous avons ce qu'il faut, en navires, entrepôts et camions, pour prendre encore de l'expansion et donner plus de service aux exportateurs de poisson salé de Terre-Neuve et aux expéditeurs de la côte est du Canada, et nous émettons le vœu que les expéditeurs soient subventionnés, qu'ils puissent utiliser le mode de transport de leur choix et n'être pas forcés, par de fortes subventions au National-Canadien, d'utiliser ce transporteur national. On adopte des mesures qui nuisent aux petits exploitants privés, alors que le gel des tarifs-marchandises est en vigueur dans la région atlantique et que les revenus n'accusent pas de hausse, tandis que les frais d'exploitation et de main-dœuvre croissent d'année en année. Nous espérons que le comité, par ses recommandations, aidera les exploitants privés de notre région à soutenir avec succès la concurrence commerciale dans un marché libre et sans préventions.

Avec les hommages respectueux de la société H. B. Dawe Limited, par (signé) J. W. Hillyard.

A Cupids, Terre-Neuve
le 13 février 1968.

APPENDICE A—17

L'EASTERN PROVINCIAL AIRWAYS (1963) LIMITED

ET SON RÔLE D'ENTREPRENEUR RÉGIONAL DE TRANSPORT AÉRIEN DANS LA RÉGION ATLANTIQUE

GANDER,

Février 1968.

HISTORIQUE DE LA SOCIÉTÉ

L'Eastern Provincial Airways (1963) Limited est une société d'exploitation qui a vu le jour en 1963. Au moment de sa formation, ce service de transport aérien a pris à sa charge l'actif et les parcours aériens de l'Eastern Provincial Airways et de la Maritime Central Airways, et la société amalgamée a reçu le nom d'Eastern Provincial Airways (1963) Limited. Après la fusion, l'Eastern Provincial Airways et la Maritime Central Airways sont devenues des sociétés non exploitantes.

L'Eastern Provincial Airways Limited fut constituée en société le 10 mars 1949, à Terre-Neuve. Elle entra en activité à Saint-Jean, Terre-Neuve, et y demeura jusqu'en 1954, alors que le siège des opérations fut déplacé à Gander.

De 1949 à 1960, la société fut essentiellement une entreprise «de brousse». C'est-à-dire que la ligne aérienne offrait un service de vols non inscrits à un horaire à Terre-Neuve et au Labrador, utilisant surtout de petits avions monomoteurs sur une base de nolisement. Mais dès 1950, la ligne assurait aussi, en vertu de contrats passés avec les gouvernements provincial et fédéral, un service ambulancier aérien, un service de poste aérienne et d'autres services gouvernementaux de transport aérien. Bon nombre de ces contrats se sont maintenus jusqu'à ce jour et, au long des années, d'autres contrats encore en vigueur visant la surveillance des câbles, l'arrosage aérien des incendies de forêt et un service d'hélicoptères s'y sont ajoutés. Après dix années d'expérience acquise dans l'exploitation d'une entreprise de transport aérien à Terre-Neuve et au Labrador, la société passa un contrat, en 1959, avec le ministère royal du Commerce du Groenland pour assurer des services aériens au Groenland. Ce contrat prit graduellement de l'ampleur avec les années, et comportait l'utilisation de deux avions Canso pendant les mois d'été et de deux avions Otter pendant toute l'année, lorsqu'il prit fin en juin 1965, en raison de l'inauguration, par les autorités danoises, de leur propre service d'hélicoptères au Groenland.

Après quelque onze années d'expérience dans les opérations «de brousse», la société décida en 1960 de prendre de l'expansion en ajoutant à ses services des envolées inscrites à un horaire. La décision fut prise en raison du développement rapide des ressources de minerai de fer et d'énergie hydro-électrique du Labrador et du besoin public croissant d'un service aérien local dans l'île de Terre-Neuve. Ainsi, en 1960, à la suite d'une audience qui eut lieu à Saint-Jean, l'EPA obtint de la Commission du transport aérien l'autorisation d'inaugurer un service d'envolées inscrites à un horaire, de classe 2, de l'île de Terre-Neuve à Twin Falls et à Wabush, au Labrador. La décision de la Commission du transport aérien permettait aussi à l'EPA d'assurer le service aérien entre Saint-Jean, Gander et Deer Lake. Les services furent inaugurés en juillet 1961, et il y a maintenant des vols réguliers sur ce parcours ainsi que sur d'autres.

Dans l'ouest de Terre-Neuve, la ligne aérienne assure un service inscrit à l'horaire à l'aéroport de Deer Lake. C'est que Deer Lake est le centre qui relie des collectivités importantes et en expansion de la côte occidentale. Deer Lake sert aussi de terminus pour le service capillaire, qui s'y joint au service inscrit à l'horaire de la ligne aérienne. Dans l'ouest de Terre-Neuve, la société possède une base, à South Brook et à Deer Lake, pourvue des installations et de l'équipement de flotteurs et de skis nécessaires aux avions employés à des vols nolisés.

Une des facettes les plus importantes des activités de l'EPA, au long des années, c'est son service postal d'hiver desservant toute la province. Le gros travail de livraison commence chaque année au moment où les navires côtiers abandonnent le service pendant la période de gel. Cela se produit habituellement à la mi-novembre pour le Labrador et au début de décembre pour le nord de Terre-Neuve. A l'aide d'appareils Otter et Beaver, de même que d'hélicoptères, il s'agit de livrer et de cueillir le courrier dans des douzaines de petites collectivités de la province. Les envolées ont souvent lieu dans des conditions

difficiles et elle exigent des pilotes de brousse très compétents. L'EPA fait des centaines de vols postaux au cours d'un hiver moyen et les livraisons s'élèvent à des centaines de milliers de livres. L'année de pointe du service postal fut 1959, alors que la société a desservi pas moins de 47 petits endroits éloignés et distribué plus de 800,000 livres de courrier.

Le service ambulancier aérien de l'EPA est une autre facette intéressante et très importante des activités diverses de la société. Le service est assuré de concert avec le ministère provincial de la Santé et l'Association Grenfell internationale. Chaque année, des milliers de malades sont transportés par avion des endroits éloignés aux hôpitaux des grands centres. La société se rend immédiatement sur les lieux même de tous les appels d'urgence, et cela, en fait, a sauvé des centaines de vies au long des années. Dans la plupart des cas, le malade est transporté par avion à l'hôpital le plus rapproché, mais il est arrivé que médecins et infirmières se sont rendus dans des endroits très éloignés pour y dispenser les soins d'urgence.

Le feu est la pire des menaces pour les forêts de Terre-Neuve et du Labrador, et l'EPA joue un rôle majeur dans le domaine de la lutte contre les incendies. La société a passé avec le gouvernement local un contrat continu aux termes duquel elle emploie des arroseurs Canso PBY au contrôle des incendies de forêt. Chaque avion est pourvu d'un réservoir de 800 gallons. Pour remplir le réservoir, l'avion vole au ras d'un lac, ramasse l'eau et se remplit en moins de 20 secondes. La charge entière peut alors être déversée sur un incendie en une seconde. Toute la flotte d'avions de brousse de l'EPA est en état d'alerte, durant les périodes d'activité intense des incendies de forêts, pour le transport des équipes de sapeurs et l'évacuation des collectivités menacées.

Au printemps de 1963, la société a mis des avions à turbo-hélices en service à Terre-Neuve et au Labrador, ce qui a valu aux voyageurs une économie appréciable de temps. 1963 a aussi marqué une étape importante pour la ligne aérienne, car c'est cette année-là que la société s'est fusionnée avec la Maritime Central Airways pour former la nouvelle Eastern Provincial Airways.

La Maritime Central Airways était une société d'exploitation depuis quelque vingt ans. Elle assurait le service aérien local dans l'île du Prince-Édouard, au Nouveau-Brunswick et en Nouvelle-Écosse. En outre, la MCA faisait le transport des passagers de l'île de Terre-Neuve à Goose Bay et le transport des marchandises du continent au Labrador.

Les raisons de la fusion étaient économiques. Les directions des deux lignes se rendaient compte que les provinces atlantiques ne pouvaient supporter deux entreprises régionales de transport aérien. En conséquence, dans le but de créer une entreprise plus viable, les deux lignes aériennes se fusionnèrent en 1963 pour former l'Eastern Provincial Airways (1963) Limited.

L'APPORT À LA RÉGION ATLANTIQUE

L'Eastern Provincial Airways a été désignée transporteur régional et elle définit la région atlantique comme se composant des quatre provinces atlantiques plus les îles de la Madeleine. Au cours des 25 dernières années, la société a fait de très fortes dépenses en ressources de toutes sortes pour mettre au point des services aériens et servir les besoins du public des Maritimes, tout particulièrement de celui de l'Île-du-Prince-Édouard et des îles de la Madeleine, où les eaux du Golfe font du transport aérien un besoin des plus importants, sinon vital. Des services entre divers points, sur la terre ferme des Maritimes, furent établis au début, pour succomber plus tard à la concurrence du transport de terre ou du transporteur national.

Au cours des quinze dernières années, des efforts aussi considérables ou plus grands ont été faits pour satisfaire aux besoins de transport aérien de Terre-Neuve et du Labrador, en particulier ceux de Goose, Labrador City et maintenant Churchill Falls. Ici, les obstacles constitués par l'eau et l'état inculte du pays ont rendu l'avion plus nécessaire que jamais au développement de la région. L'honorable J. R. Smallwood a déclaré publiquement que s'il n'y avait pas eu de transporteur régional, son gouvernement se serait vu forcé d'en créer un, afin de maintenir les communications entre l'île et les endroits éloignés du Labrador.

La ligne aérienne investit de fortes sommes dans des programmes de formation de mécaniciens, de pilotes et de personnel de surveillance et de direction. La main-d'œuvre experte dans les métiers de pilote et de mécanicien n'est pas abondante, et la rareté s'en fera sentir encore davantage dans quelques années. Bien que la ligne s'enorgueillisse fort

des résultats de son programme de formation, des sommes bien plus considérables seront requises très bientôt.

A titre d'exemple, voici un tableau de notre apport direct à l'économie de la région atlantique:

Région	Total	Traitements et salaires	Matériaux, fournitures et services
Terre-Neuve et Labrador	4,714,400	2,364,400	2,350,000
Nouveaux-Brunswick	1,086,300	606,300	480,000
Nouvelle-Écosse	106,700	26,700	80,000
Île du Prince-Édouard	166,200	46,200	120,000
Autres (Canada)	1,029,400	48,400	981,000
Royaume-Uni et États-Unis ...	375,000	—	375,000
Totaux	7,478,000	3,092,000	4,386,000

En 1967, la ligne aérienne a transporté 108,398 passagers sur une distance de 1,806,560 milles en envolées à horaire fixe, pour un chiffre combiné de 28,112,622 milles-passagers. Le transport des marchandises, le courrier et les messageries se sont élevés l'an dernier à 2,654,376 milles-tonnes.

Les revenus d'exploitation se sont élevés à 7,255,611 dollars, et les frais d'exploitation, à 7,691,815 dollars. Compte tenu de divers autres revenus et en ajoutant les frais d'intérêt, le déficit net a été de $610,832. La vérification annuelle n'est pas encore terminée, mais les chiffres finaux ne présenteront que de légères différences.

Le résultat net est très semblable à celui de l'année précédente. Les opérations de nolisement et de brousse font voir des bénéfices appréciables et les pertes sont attribuables aux services de transport à horaire établi de marchandises et de passagers. Il en est ainsi depuis plusieurs années. L'Eastern Provincial Airways soutient que c'est une impossibilité pratique, pour un transporteur assurant des services locaux et des services de mise en valeur à horaire établi, de faire son affaire. La raison en est qu'un tel transporteur subit des désavantages intrinsèques dans tous les aspects de l'équation économique: il opère au point le plus élevé de la courbe des frais directs d'exploitation; le nombre des voyageurs est trop bas pour amortir les frais directs et laisser assez de fonds pour amortir les frais indirects; il exploite des parcours de faible densité, ce qui donne lieu à des chargements faibles sur les courtes envolées.

LA POLITIQUE RELATIVE AUX ENTREPRISES DE TRANSPORT AÉRIEN

Le gouvernement fédéral reconnaît depuis longtemps les problèmes des entrepreneurs de transport aérien et, à la suite d'études longues et compliquées, il a fait connaître ses politiques à l'endroit des deux grandes lignes aériennes et des cinq sociétés régionales. Les lettres circulaires nº 61/66 et nº 62/62, émises en octobre 1966 par la Commission du transport aérien, donnent le détail de la politique de subventions et de celle de l'aviation régionale. Il reste cependant un certain nombre de points de politique qui n'ont pas encore été définis ou qui ne sont pas encore clairs.

Dans la déclaration de politique de subventions que l'on vient de mentionner, on trouve les termes suivants: «*Une politique limitée de subventions temporaires sera présentée.*» Il faut prendre ces mots à la lettre, et cela veut dire qu'un transporteur ayant besoin de subventions ne doit pas tarder à établir de nouveaux parcours ou à en acquérir un ou plusieurs des transporteurs principaux, parcours propres à lui assurer des bénéfices qui rendront les subventions inutiles. Cela veut dire à son tour que le transporteur régional va entrecroiser des parcours peu rentables subventionnés de parcours rentables, au mépris de l'économique moderne.

La politique de l'aviation régionale déclare: «*Les transporteurs régionaux exploiteront des parcours réguliers vers le Nord et des parcours locaux ou régionaux qui complémenteront les principaux parcours domestiques d'Air Canada et de la Ligne aérienne du Pacifique-Canadien; ils n'auront qu'un rôle régional.*» Dans la région atlantique, il y a très peu de parcours purement régionaux, s'il y en a, qui soient rentables, en raison des caractéristiques inhérentes déjà mentionnées: rendement faible, faible densité de la circulation et envolées de court rayon. Toute transmission de tels parcours à un transporteur régional risque d'ajouter au fardeau économique.

La déclaration de politique disait aussi que la Commission du transport aérien (qui s'appelle maintenant le Comité du transport aérien) présentera ses recommandations précises touchant les transmissions de parcours

et les procédures à suivre, une fois établie la participation relative d'Air Canada et du Pacifique-Canadien aux opérations transcontinentales domestiques. Ces recommandations précises n'ont pas encore été rendues publiques.

Entre-temps, et en raison de demandes faites par Quebecair pour desservir Bathurst et par Nordair pour desservir Churchill Falls, deux endroits de la région atlantique, l'EPA s'est vue dans l'obligation de faire la demande de parcours Charlottetown-Bathurst-Montréal et Goose Bay-Churchill-Montréal, afin de défendre son rôle de transporteur régional attitré. Cela vient avant la promulgation des autres définitions de politique, qui sont si nécessaires à une exploitation bien ordonnée. L'adjonction de ces deux parcours renforcerait la situation de l'Eastern Provincial Airways de façon très appréciable, encore qu'elle ne permettrait pas à la ligne aérienne de faire ses frais, du moins pendant quelque temps.

La déclaration de principes concernant la politique de l'aviation régionale, déposée le 20 octobre 1966 à la Chambre des communes par le ministre des Transports, mentionne la possibilité de services spéciaux tout marchandises pour les transporteurs régionaux et, dans sa lettre circulaire, la Commission du transport aérien déclare qu'elle émettra des critères pour de tels services. La Commission royale d'enquête McPherson, en décembre 1961, recommanda qu'*«aide et encouragement soient accordés à toute société désireuse et capable d'assurer un service tout marchandises du continent à Terre-Neuve.»* La recommandation s'entend des cargaisons aériennes. L'Economist Intelligence Unit, dans son «Étude du transport dans les provinces atlantiques», en vient à la conclusion *que dans le cas de Terre-Neuve, les subventions aux coûts du transport sont nécessaires mais elles devraient être rendues non discriminatoires et versées à tous les modes de transport.* On conclut aussi que la *livraison aérienne en deux jours* et les *avantages du transport aérien pour les expéditeurs* étaient des facteurs militant en faveur d'un service de transport aérien de marchandises, bien qu'une véritable percée dépendît de très gros avions, pour lesquels il n'y avait pas encore de circulation suffisante.

Même si le courant à sens unique de la circulation constitue un problème très épineux, l'Eastern Provincial Airways soutient qu'il y a place, dans la région atlantique, pour un service spécialisé de transport aérien de marchandises. Un tel genre de service est le transport de tout le courrier autre que celui de première classe, qui est actuellement transporté par Air Canada. Environ 20,000,000 de livres de courrier des deuxième, troisième et quatrième classes arrivent à Terre-Neuve chaque année, en provenance du continent, et ce volume s'accroît constamment d'année en année. Ce courrier pourrait être transporté par voie aérienne, et avec une distribution équitable des subventions, le coût ne serait pas plus élevé que pour l'actuel transport par voie de surface. On pourrait gagner trois ou quatre jours dans l'acheminement du courrier de Montréal/Ottawa à divers endroits de Terre-Neuve, au grand avantage du public.

Tous les transporteurs régionaux devront avoir accès à un marché considérable pour devenir économiquement viables. Dans le cas de l'Eastern Provincial Airways, ce marché est Montréal, et les voies d'accès sont Goose-Churchill-Montréal et Charlottetown-Bathurst-Montréal. Le parcours qui passe par le nord-ouest du Nouveau-Brunswick est un parcours nouveau qui n'est pas desservi à l'heure actuelle et qui tombe donc sous l'empire de la politique régionale. Le parcours qui passe par Churchill est un parcours de mise en valeur mais il est desservi, en partie du moins, par Air Canada, et il exige qu'une décision de politique soit prise concernant sa transmission possible au transporteur régional.

S'il est décidé en fin de compte que les transporteurs régionaux devront s'en tenir à des parcours de service purement local, les subventions deviendront permanentes plutôt que temporaires. Les services locaux sont d'une nécessité vitale dans certaines régions, et dans d'autres, ils remplissent des fonctions socio-économiques souhaitables. La solution réside dans un mélange judicieux de services aériens régionaux fait d'envolées très courtes purement locales et d'envolées régionales plus longues desservant les endroits éloignés de mise en valeur et pénétrant dans les régions de grands marchés.

Tant que les proportions du mélange des services ne seront pas clairement définies, il sera impossible de déterminer quel genre d'avions il conviendrait d'employer. En raison de l'efficacité que l'on peut atteindre et qui entraîne des économies très appréciables sur le coût des appareils, l'EPA s'est livrée à une étude très serrée des réactés moyen-courrier pour les longs parcours qui existent présentement ou qui ont été proposés. En même temps, la ligne aérienne a étudié de près les avions à turbo-hélices de rayon plus court et de moindre capacité pour les services locaux qui seront reliés aux parcours principaux. Tout cela pose le problème éventuel du financement des besoins en équipement de ce genre. Le gouvernement n'a fait aucune déclaration publique sur cette question, bien que l'on croie savoir que l'affaire a été mise à l'étude.

SERVICES SOCIO-ÉCONOMIQUES

La ligne aérienne a assuré et continue d'assurer certains services pour des raisons socio-économiques, et il se présente de temps à autre une demande de plus grands services de ce genre. Dans presque tous les cas, il n'y a pas d'aéroport, ou il n'y a que des installations très restreintes dans la collectivité ou la région qu'il s'agit de desservir. Très souvent, la construction d'aires convenables d'atterrissage et d'aides terrestres connexes à la navigation est d'un coût prohibitif, et on a dû refuser d'assurer le service.

Marystown, à Terre-Neuve, site d'une mise en valeur industrielle très appréciable, est un endroit qui tombe dans cette catégorie. Le coût d'un aéroport entièrement habilité à recevoir les avions ordinaires dépasserait sans doute le million de dollars. La solution consiste à utiliser des appareils à décollage vertical, qui exigent des aires d'atterrissage de dimensions minimum et par conséquent des dépenses de capital beaucoup moindres. Le Twin Otter, conçu et fabriqué du Canada, par la société De Havilland, est un appareil de ce genre. Le coût d'achat en est élevé, ce qui veut dire qu'il faut un nombre très élevé de voyageurs pour amortir l'investissement. Le gouvernement pourrait placer de l'argent dans les avions plutôt que dans l'aéroport: il y ferait des économies d'ensemble et, à supposer que le taux de rendement ne soit pas plus considérable pour les avions que pour l'aéroport, le coût de l'exploitation des avions pourrait être réduit, ce qui permettrait de faire au public des prix raisonnables et acceptables pour les billets.

St. Anthony possède une piste en gravier longue de trois mille pieds qui dessert la péninsule septentrionale de Terre-Neuve. La piste est à 90 degrés des vents dominants, qui dépassent très souvent les limites d'atterrissage par vents contraires des avions DC-3. L'horaire des envolées s'en trouve grandement bouleversé et la régularité des opérations est fortement affectée. Il faudrait construire une seconde piste sur un marécage, à un coût très élevé. La convenance et les besoins du public exigent des services aériens auxquels on puisse se fier et la solution la plus économique, c'est de consacrer des fonds publics à l'achat d'appareils à décollage vertical.

Ces appareils pourraient servir à bien d'autres usages locaux, même si les avantages du décollage vertical n'étaient pas requis dans tous les cas. Aux États-Unis, le Twin Otter est utilisé de plus en plus, un peu partout, dans les services dits de banlieue qui rejoignent les lignes principales aux grands aéroports. Les grands centres métropolitains du Canada ont besoin de semblables services et ces appareils pourraient être utilisés dans les services de navette ou locaux dans le voisinage des provinces Maritimes, lorsque cette partie de la politique régionale deviendra plus nette.

L'aide financière du gouvernement à l'achat des appareils Twin Otter pourrait prendre diverses formes:

(i) Le gouvernement garantirait les prêts à l'équipement et l'intérêt (à des taux peu élevés) jusqu'à concurrence d'un certain maximum (disons 2 millions de dollars) et pendant une période minimum de 7 ans. Un plan de cette nature, qui a connu beaucoup de succès, a été adopté en 1957 par la Civil Aeronautics Board des États-Unis pour aider les treize lignes aériennes locales américaines à remplacer les vieux DC-3 par des appareils modernes.

(ii) Le gouvernement ferait l'acquisition de l'équipement, avec une entente location-achat en vertu de laquelle l'exploitant pourrait acheter l'équipement après 7 ans, disons, ou à aucun autre moment de la durée de l'entente.

(iii) Pour les parcours sur lesquels la Commission du transport aérien conviendrait que les opérations *a*) sont marginales, *b*) pourraient devenir rentables avec l'équipement voulu, *c*) exigeraient des subventions pendant une période de mise en valeur, on conviendrait d'une entente aux termes de laquelle le gouvernement, au lieu de subventions, achèterait un Twin-Otter et le remettrait au transporteur intéressé, qui l'utiliserait sur les parcours prescrits et de façon convenue. Si le transporteur pouvait, dans un laps raisonnable de temps, éliminer les subventions, on pourrait en venir à une formule qui permettrait au transporteur d'acheter l'avion à un prix convenu.

(iv) Le gouvernement pourrait envisager de renoncer à ses redevances sur l'avion et sur le moteur PT-6 de la United Aircraft du Canada, la mise au point de ces deux éléments ayant été financée en partie par l'entremise du ministère de l'Industrie et du ministère de la Production de défense.

(v) Le ministère des Transports et le ministère de l'Industrie pourraient établir une «caisse d'achat d'équipement» conjointe, dont des sommes pourraient être prêtées aux transporteurs canadiens compétents pour l'achat d'appareils Twin Otter, aux mêmes taux d'intérêt dont jouit Air Canada.

L'Eastern Provincial Airways subit depuis un certain temps le fardeau du coût excessif

de l'entretien et de l'exploitation d'aéroports dans la région atlantique. Cela provient de la politique du ministère des Transports en vertu de laquelle on passe un contrat avec la collectivité locale touchant l'entretien et l'exploitation d'un aéroport local construit à même les fonds publics selon les devis du ministère. La collectivité a droit à des subventions qui lui font recouvrer tous ses frais, mais les représentants élus font place à d'autres et l'intérêt porté à l'aéroport se perd, surtout lorsqu'il est établi que la ville n'en tire pas de revenus directs. Les talents administratifs et de gestion sont souvent absents, et les rivalités ou jalousies locales nuisent à une saine exploitation. A la fin, la ligne aérienne, qui fait le plus grand usage de l'aéroport, en a tout le fardeau et ne peut avoir recours au ministère des Transports pour lui demander son aide.

L'EPA a vécu la même expérience à plusieurs aéroports dans le passé, mais elle supporte maintenant le lourd fardeau des responsabilités à St. Anthony. En 1967, le nombre de voyageurs qui ont fréquenté l'aéroport à l'occasion de vols inscrits à l'horaire s'est élevé à 2,623. L'EPA a dû installer des feux, un groupe générateur et un radio-phare, et construire une petite gare terminus en plus de s'occuper de l'enlèvement de la neige et de l'entretien de la piste.

A notre avis, il ne sert absolument à rien d'insister pour que la municipalité de St. Anthony fasse honneur à son entente avec le ministère. Si l'on veut protéger convenablement l'investissement de fonds publics et assurer les progrès futurs des installations, dans l'intérêt du grand public et de la mise en valeur de la région, le ministère des Transports devrait assumer la pleine responsabilité de l'entreprise. Il convient de signaler que l'aéroport dessert toutes les collectivités de la région, et non pas seulement St. Anthony. Une fois qu'il aura tout pris à sa charge, le ministère pourrait entreprendre les travaux nécessaires à forfait.

RÉSUMÉ

Aux fins de pouvoir établir des projets raisonnables concernant la mise au point d'autres parcours, les beoins en équipement et les exigences financières, l'Eastern Provincial Airways doit savoir:

(i) Quels parcours seront ouverts à la circulation dans la région atlantique.

(ii) Quelle sera la proportion des longs parcours régionaux et des petits parcours locaux dans la région atlantique.

(iii) Quels sont les parcours qui peuvent être transférés du transporteur principal.

(iv) Quels sont les critères qui s'appliqueront aux services spéciaux tout marchandises.

(v) Quelle aide sera accordée au financement de nouveaux avions.

La ligne aérienne recommande que l'on envisage une politique de financement des avions plutôt que des aéroports, pour en faire l'application dans les régions où il en résulterait des économies d'ensemble pour le gouvernement. La ligne aérienne recommande une revue complète des politiques du ministère des Transports à l'endroit des aéroports locaux et municipaux desservis par des services aériens réguliers ou à horaire établi.

APPENDICE A-18

MÉMOIRE

de la

CHAMBRE DE COMMERCE
DE SPRINGDALE

Février 1968

La Chambre de commerce de Springdale appuie en tous points le mémoire de la Chambre de commerce de Terre-Neuve et elle seconde les avis formulés par la Chambre de commerce de la Terre-Neuve centrale. Le problème des transports dans le district de Springdale se situe, dans une certaine mesure, sur un autre plan, le district n'étant pas desservi directement par le chemin de fer ou par la société *Clarke Traffic Services*.

Nous recommandons et demandons à la fois que les services subventionnés fournis par la société *Clarke Traffic Services* jusqu'à Botwood, lesquels se complètent des services de camionnage atteignant diverses localités de la Terre-Neuve centrale, englobent la ville de Springdale, sise à seulement vingt milles de route plus loin de Botwood que Gander. A l'heure actuelle, le district de Springdale ne retire aucun avantage de ce mode de transport subventionné.

Il est aussi proposé que le National-Canadien aménage les installations voulues à Springdale, de sorte que les camions de cette société puissent assurer un service de messagerie entre les deux localités terre-neuviennes de Springdale et Badger.

Qu'il nous soit permis de souligner l'importance primordiale que revêt la gare du National-Canadien à Badger pour les districts de Green Bay et de White Bay, surtout ce dernier qui englobe Springdale et les régions minières aux environs de celle-ci.

Le gros du volume de marchandises destinées au district tend de façon notable à délaisser les services côtiers du National-Canadien en faveur du chemin de fer desservant Badger pour le compte de cette même société. En 1967, plus de 250 wagonnées d'articles divers destinés au commerce et à l'exploitation minière ont été livrées à cette gare, sans compter la totalité des marchandises envoyées par exprès ou en lots de moins d'une wagonnée; d'autre part, il s'y est expédié, la même année, quelque 1,800 à 2,000 wagonnées de bois de pâte.

Nous estimons qu'il est à la fois souhaitable et économiquement possible de réaffecter à l'aménagement d'installations à Springdale, ainsi qu'à l'établissement d'un service de messagerie du National-Canadien entre Badger et le district de Springdale, une partie des subventions en voie d'être éliminées graduellement, dont le National-Canadien bénéficie actuellement pour l'exploitation de ses services côtiers et de ses embranchements.

Il faudrait uniformiser davantage les tarifs marchandises du National-Canadien et exiger de cette société qu'elle les publie et les mette à la disposition de tout établissement qui en fait la demande. Le National-Canadien devrait assurer une meilleure surveillance des marchandises afin de diminuer les pertes et dégâts en entrepôt ou attribuables aux mauvaises pratiques de manutention et aux vols.

Il est proposé que le National-Canadien adopte promptement l'emploi de containers ayant 20 pi. sur 8 pi. pour le transport ferroviaire, maritime ou routier des marchandises, et qu'il aménage les installations voulues pour leur manutention dans les grands ports. On obtiendrait ainsi le minimum de pertes de dégâts, tout en accélérant la livraison.

Il est essentiel à tous points de vue que des rapports étroits se nouent entre les gouvernements, le monde des affaires et les sociétés de transport. Les réseaux de transport des Maritimes, celui de Terre-Neuve en particulier, devraient être améliorés. Or, un esprit de collaboration doit régner entre les trois collectivités en cause pour qu'il soit possible de résoudre une foule des problèmes actuels.

APPENDICE A-19

NEWFOUNDLAND ASSOCIATED FISH EXPORTERS LIMITED
Saint-Jean (Terre-Neuve)

Le 9 février 1968

Le Comité permanent
des transports et communications
Chambre des communes
OTTAWA

Messieurs,

Notre association saurait gré à votre Comité qu'il se penche sur la situation de l'industrie du poisson salé, en ce qui concerne les expéditions destinées à la région des Caraïbes et à l'Amérique du Sud.

Une proportion appréciable du poisson salé produit à Terre-Neuve est exportée aux Caraïbes et en Amérique du Sud; étant donné, toutefois, que les cargos transatlantiques ne font escale que dans certains ports, tels ceux de Montréal, Halifax ou Saint-Jean (N.-B.), il nous faut expédier à l'un ou l'autre des ports continentaux susmentionnés, le poisson destiné aux marchés antillais ou sud-américains. Il en résulte une hausse sensible des frais de transport, ce qui place l'exportateur terre-neuvien dans une situation défavorable vis-à-vis sa contrepartie dans les Maritimes, où les transatlantiques viennent prendre sa cargaison.

Il a été décidé lors d'une réunion de notre association de saisir le Comité de cette question et de lui faire part de la nécessité d'une aide financière, accordée directement aux exportateurs ou indirectement aux services de transport du poisson.

Nous serions honorés de venir témoigner devant le Comité lors de sa prochaine séance à Saint-Jean.

Veuillez agréer, Messieurs, l'assurance de notre haute considération.

NEWFOUNDLAND ASSOCIATED FISH EXPORTERS, LIMITED

Le gérant,
F. A. J. Laws

APPENDICE A-20

MÉMOIRE

présenté au nom des commettants du district électoral de l'île Bell par le député de l'île Bell à l'Assemblée législative, M. Stephen A. Neary

Il est respectueusement représenté ce qui suit:

CONSIDÉRANT QUE l'île Bell, localité de plus de 14,000 habitants industrieux et contents de leur sort jusqu'en 1959, alors que la direction de la principale industrie dans l'île, par une décision arbitraire, a plongé la population dans le marasme économique, et

QUE, grâce à l'effort concerté du gouvernement fédéral et de la province, quelque 8,000 insulaires ont pu se trouver du travail ailleurs au Canada, mais qu'il reste encore un noyau irréductible de 6,000 gens dont le sort est lié, sur les plans économique et géographique, à celui de l'île, et

QUE les autorités fédérales et provinciales, ainsi que le Centre de la main-d'œuvre du Canada, conviennent que ces 6,000 insulaires constituent un groupe permanent de gens pour qui ne s'offre aucune perspective d'emploi dans le commerce ou l'industrie de l'île, et

QUE le gouvernement fédéral et la province, le premier ministre de Terre-Neuve et le député de l'île Bell à l'Assemblée législative, ont tous échoué dans leurs tentatives pour faire rouvrir la mine Dosco ou pour doter l'île d'une nouvelle industrie, et

QUE l'isolement de l'île, par rapport au sous-continent de Terre-Neuve, de même que la forte dépense occasionnée par les déplacements en transbordeur, empêchent ceux qui pourraient gagner des sous, parmi les 6,000 insulaires, de se trouver du travail ou d'être mis en apprentissage à l'extérieur, et

QUE, même si le gouvernement fédéral subventionne présentement le service transbordeur de l'île Bell à raison de quelque trois millions de dollars l'an, les insulaires n'ont pas les moyens, aux prix de passage actuels, de se déplacer régulièrement en bateau; une telle dépense constitue un fardeau additionnel pour eux qui peuvent le moins s'en permettre, vu qu'ils retirent, en moyenne, le revenu le plus bas dans une province qui détient elle-même la moyenne de revenu la plus faible dans tout le Canada, et

QUE les frait de transport des biens et matériaux indispensables à la vie de tous les jours, conjugués aux profits retenus par les commerçants de l'île, haussent de 25 à 30 p. 100 le coût de la vie pour les insulaires à la merci de ces commerçants, en raison de leur impuissance à se rendre à Terre-Neuve à cause des fortes dépenses que leur occasionnerait ce déplacement, et

QUE jusqu'au jour où l'île sera reliée de façon permanente à la terre ferme par une chaussée, pont ou tunnel, l'exploitation essentielle du service transbordeur deviendra de plus en plus dispendieuse pour le gouvernement fédéral, en raison de la baisse inévitable des usagers parmi les insulaires, et

QUE l'isolement de l'île ne peut qu'amener l'amortissement des immobilisations élevées (écoles, hôpital, etc.) des secteurs public et privé dans l'île, et

QUE l'isolement des insulaires ne peut qu'accroître, d'année en année, la dépense nécessaire des services de bien-être, à moins que ces gens puissent avoir l'occasion de sortir de leur marasme économique en étant mis en mesure de faire la navette entre l'île et leur lieu d'emploi, la seule

SOLUTION au problème actuel, avec toutes ses suites tragiques pour l'économie et la santé morale des insulaires, consiste pour le gouvernement fédéral à aboutir à la conclusion logique du principe régissant sa participation actuelle à l'exploitation du service transbordeur entre l'île Bell et le sous-continent de Terre-Neuve, soit d'assurer gratuitement ce service à tous les insulaires reconnus comme tels.

Il est aussi représenté

—qu'un tel service constitue une obligation morale pour un gouvernement qui, par le passé, a perçu non seulement les impôts d'une société responsable, par son geste désastreux, de la situation précaire actuelle des habitants de l'île, mais aussi ceux des insulaires qui comptaient parmi les employés de cette société, et

—que ce service ouvrirait aux insulaires bien portants de nouveaux horizons sur le marché du travail, ce qui réduirait la dépense des services de bien-être tout en grossissant les coffres de l'État des impôts versés par les travailleurs nouvellement réadaptés, et

—que des mesures s'imposent dès maintenant pour enrayer la hausse vertigineuse des frais que suscite le maintien d'un grand nombre d'insulaires dans une improductivité forcée, ainsi que pour éviter toute autre atteinte à la santé morale de la population adulte et, par voie de conséquence, de la jeunesse de l'île.

(Signé)

Le député de l'île Bell à l'Assemblée législative

Stephen A. Neary

APPENDICE A-21

MÉMOIRE

de la

BOWATERS NEWFOUNDLAND LIMITED

Messieurs,

Nous implorons votre indulgence à l'égard de la pénurie de données statistiques dans le présent mémoire et pour laquelle nous alléguons le peu de temps dont nous disposions pour le rédiger. Nous devons nous limiter, pour la même raison, aux choses qui intéressent particulièrement notre société et sur lesquelles vos délibérations pourraient se répercuter.

Le transport du bois de pâte

Votre mandat vous autorise, sauf erreur, à faire l'examen d'une grande diversité de questions relatives aux transports dans les provinces Maritimes; cependant, nous vous parlerons surtout des tarifs ferroviaires applicables aux wagonnées de bois de pâte livré à Corner Brook à partir de diverses localités terre-neuviennes, dont les deux plus importantes sont Glenwood et Jeffreys. A noter ceci: notre usine à Corner Brook utilise chaque année environ 130,000 cordes de bois de pâte en provenance de Glenwood; or, il s'agit presque entièrement d'épinette, et il nous est impossible, à toutes fins pratiques, d'en faire parvenir d'ailleurs. Peu de gens savent, sans doute, que nos approvisionnements en bois de pâte doivent comporter de l'épinette dans la proportion de 35 à 40 p. 100, si nous voulons que notre papier-journal soutienne la concurrence au point de vue de la qualité. A Jeffreys, d'autre part, la coupe annuelle de sapin, qui doit atteindre 150,000 cordes, vise à récupérer le bois infesté par l'arpenteuse de la pruche.

Le tableau ci-dessous illustre le volume de bois de pâte amené par chemin de fer à l'usine:

Année	Wagons	Frais
1965	12,804	$1,079,940
1966	14,765	$1,270,572
1967	11,034	948,028
1968	16,000 (estimatif)	?

Les frais de transport représentent plus de la moitié (environ 52 p. 100) du prix de revient du bois de pâte livré à Corner Brook. Des 449,000 cordes utilisées à l'usine cette année, 280,000 seront amenées par le chemin de fer. Nous ne pouvons compter, pour le plus clair de nos approvisionnements, sur aucun autre moyen de transport. Ces faits, à eux seuls, font ressortir l'importance que revêtent les tarifs ferroviaires pour notre société.

Nous tenons à faire remarquer que la pénurie d'énergie électrique et les conditions du marché en 1967 ont conspiré pour faire baisser notre production de papier-journal à l'usine; par conséquent, il nous a fallu moins de bois de pâte pendant l'année.

La Loi sur les tarifs de transport des marchandises dans les provinces Maritimes

Selon des estimations sûres, l'arrêt des subventions prévues par la Loi sur les tarifs de transport des marchandises dans les provinces Maritimes hausserait de 98 cents la corde le prix du bois de pâte livré à Corner Brook, ce qui entraînerait des frais supplémentaires de $275,000 l'an (d'après la coupe de cette année). Qui plus est, cette augmentation de 20 p. 100 ferait accroître de près de $5,000 les frais de transport consécutifs à l'envoi de quelque 2,000 tonnes de papier-journal de Corner Brook à l'*Evening Telegram*, à Saint-Jean (T.-N); il en coûterait aussi $4,000 de plus pour faire venir à Corner Brook les mandrins, papier d'emballage, sel, etc. en provenance de divers endroits dans les Maritimes.

Vous êtes sans doute au courant des trois principales recommandations faites en 1961 par la Commission royale d'enquête sur les transports (Commission MacPherson) quant à la Loi susmentionnée. Nous espérons, toutefois, que vous ferez également état des constatations de la Section d'information économique, auteur de l'étude effectuée en 1967 sur les transports dans les provinces atlantiques. Bien qu'elle concède, dans son rapport, que la Loi susdite soit cause d'inégalité et d'inefficacité dans les marchés du transport, elle s'oppose à la proposition de la Commission MacPherson quant à l'arrêt des subventions prévues par cette loi, alléguant plutôt, «dans l'intérêt de l'économie terre-neuvienne, les subventions visant à l'heure actuelle le trafic ferroviaire entre l'île et la terre ferme devraient s'appliquer à toute marchandise, quel que soit le mode de transport emprunté.»

Alors même qu'elle recommande en 1961 (i) l'arrêt des subventions visant le trafic dans un territoire choisi, et (ii) l'application à tous

les modes de transport, des subventions relatives au trafic hors du territoire choisi, la Commission MacPherson reconnaît toujours, aux termes de sa troisième principale recommandation, qu'on devrait faire une distinction dans le cas de Terre-Neuve, car elle propose que les subventions touchant le trafic entre les Maritimes et Terre-Neuve et à l'intérieur de celle-ci soient maintenues pour encore dix ans, au bout desquels la question pourrait être remise à l'étude. A nos yeux, c'est avouer, à juste titre sans doute, mais peut-être pour les mauvais motifs, que la Loi sur les tarifs de transport des marchandises dans les provinces Maritimes devrait continuer à trouver son application dans Terre-Neuve.

Le moment est venu, peut-être, de souligner ceci: du montant global de plus de quatorze millions de dollars versés au titre de la Loi en question, moins de deux millions ont été attribués au trafic à l'intérieur de Terre-Neuve.

Les conditions de l'Union

La raison d'être de la Loi sur les tarifs de transport des marchandises dans les provinces Maritimes réside surtout dans les engagements consécutifs à l'admission des provinces Maritimes au sein de la Confédération, bien que cette loi, est-il admis, ne repose sur aucune promesse faite à ces provinces à l'époque. Néanmoins, l'application de la Loi en cause à la province de Terre-Neuve constitue un engagement toujours valide, même s'il remonte à la Confédération, aussi bien qu'une obligation envers les intérêts de cette dernière. Il est respectueusement représenté qu'on entendait faire bénéficier continuellement la province de ces avantages, au lieu d'avoir à modifier la Loi (l'abroger serait tout aussi facile). Toute vue contraire, à notre avis, va à l'encontre de l'esprit de l'article 32 des Conditions d'union arrêtées entre le Canada et Terre-Neuve, article que nous reproduisons ici en entier pour votre gouverne, en appelant votre attention particulière au libellé du paragraphe (3).

> «32. (1) Le Canada maintiendra, selon le volume du trafic offert, un service de bateaux à vapeur pour le transport des marchandises et des passagers entre North Sydney et Port-aux-Basques; ce service, dès qu'une route pour véhicules à moteur aura été ouverte entre Corner Brook et Port-aux-Basques, assurera aussi, dans une mesure convenable, le transport des véhicules à moteur.
>
> (2) Aux fins de la réglementation des tarifs ferroviaires, l'île de Terre-Neuve sera comprise dans la région maritime du Canada et le trafic direct entre North Sydney et Port-aux-Basques sera classé comme exclusivement ferroviaire.
>
> (3) Toute législation du Parlement du Canada accordant des taux spéciaux pour le transport à l'intérieur, à destination ou en provenance de la région maritime sera, dans la mesure appropriée, rendue applicable à l'île de Terre-Neuve.»

Il faudrait donc, semble-t-il, tenir compte des aspects constitutionnels de tout projet de modification, en ce qu'il concerne la situation de Terre-Neuve vis-à-vis la Loi sur les tarifs de transport des marchandises dans les provinces Maritimes.

Le camionnage

L'expansion du réseau routier est une chose si manifestement souhaitable à bien des points de vue qu'il serait vain d'argumenter en sa faveur. On peut concevoir de nouvelles routes rendant accessibles des régions forestières dont le bois serait amené par camion à des localités desservies par le chemin de fer, et de là vers Corner Brook. Par ailleurs, les frais de camionnage sont extrêmement élevés à Terre-Neuve. Dans le cas du bois de pâte, ils s'élèvent à 20 cents la corde-mille contre 10 cents en Nouvelle-Écosse, au Nouveau-Brunswick et ailleurs dans l'est du Canada. Ces chiffres nous sont fournis par la société *Forestal Forestry and Engineering Limited*, auteur du rapport intitulé: «Assessment of Woodlands Operations of Bowaters Newfoundland Limited». Nous en citons l'article 22 du sommaire: «D'après l'activité de la société au cours de 1966, les frais unitaires de camionnage s'établissent à quelque 20 cents la corde-mille contre 10 cents ailleurs au Canada.»

Nous avons la ferme certitude, fondée sur l'expérience, que le maximum de distance à parcourir pour que le camionnage demeure économique, étant donné l'état actuel des routes et le Code routier présentement en vigueur, doit rester dans un rayon de quarante milles. Les frais actuels ne nous étant certes pas étrangers, il nous est possible d'estimer ce que représenterait pour nous, en frais immédiats, l'arrêt des subventions prévues par la Loi sur les tarifs de transport des marchandises dans les provinces Maritimes. Nous tenons à faire remarquer qu'une telle mesure entraînerait une hausse indirecte des frais, car toute majoration des tarifs ferroviaires s'accompagnerait d'une augmentation équivalente des frais de camionnage. Il s'agit, bien sûr, d'une simple conjecture. Néanmoins, vu que le bois de pâte utilisé à l'usine nous arrive par camion et par rail, toute hausse des tarifs ferroviaires, en soi quasi désastreuse, donnerait indubitablement le branle à une augmentation démesurée des frais de

camionnage. Il importe donc de souligner, avec plus de vigueur qu'il est exigé en temps normal, l'importance que revêtent les tarifs ferroviaires, quelles que soient la modernisation et l'ampleur apportées au réseau routier.

Dans l'intérêt de l'économie, il convient de résister à la tentation, aussi irrésistible soit-elle, de réaffecter à l'aménagement et à l'entretien de routes secondaires, les subventions visant à l'heure actuelle le trafic ferroviaire. Sans doute peut-on invoquer de bons arguments en ce sens, mais ils perdent nécessairement tout leur poids, nous semble-t-il, à côté du mal irréparable qui en résulterait pour un certain nombre d'industries, dont celle du papier-journal.

Les perspectives de l'essor industriel

La province de Terre-Neuve semble être au seuil d'une ère moderne d'expansion industrielle. Bien sûr, il nous est impossible, en ce moment, d'estimer dans quelle mesure la hausse des tarifs ferroviaires gênerait toute nouvelle industrie. On peut mettre en doute l'assertion que le soutien du trafic ferroviaire entendait favoriser l'expansion industrielle, mais il est incontestable que toute majoration des tarifs marchandises retarderait cet essor. A ce propos, permettez-nous de citer de nouveau un passage du rapport de la Section d'information économique au sujet de l'étude des transports dans les provinces atlantiques, passage ayant trait cette fois-ci à une autre importante industrie de Corner Brook:

> «Alors que les frais de transport constituent une forte proportion du prix de revient du ciment produit à Terre-Neuve, il importe de maintenir au minimum les tarifs ferroviaires applicables à cet article. Le prix du ciment terre-neuvien est effectivement régi par la concurrence émanant du Royaume-Uni et de la partie continentale du Canada; or, le prix du ciment fabriqué à Humbermouth est demeuré inchangé depuis 1952. En conséquence, les bénéfices de la cimenterie s'estompent graduellement, de sorte qu'elle pourrait bien avoir à fermer ses portes à Corner Brook, advenant une hausse des tarifs marchandises du chemin de fer.»

Le passage précité a trait, bien entendu, à la société *North Star Cement Limited*, mais il nous semble qu'on pourrait en dire autant de la société *Atlantic Gypsum Limited*. Nous avons cité les noms de ces deux industries de Corner Brook, mais il importe également, croyons-nous, de tenir compte des établissements prévus ou édifiés à l'heure actuelle à Long Harbour et à Come-by-Chance.

Les communications téléphoniques

L'explosion démographique, alliée à l'évolution de la société, rend quasi impérieux l'établissement de moyens de communications efficaces à Terre-Neuve. Il ne s'agit pas de perfectionner l'équipement actuel, de se servir de l'ancien en attendant le nouveau. Bien plus souvent, il faut prévoir le matériel le plus moderne là où rien n'existe présentement.

Les services de téléphonie sont assurés par les sociétés *Avalon Telephone Company Limited* et *Canadian National Telecommunications*. D'une manière générale, la première dessert les localités urbaines, et la seconde, les autres. La situation s'est bien améliorée, ces dernières années, avec l'expansion des services du National-Canadien, mais il reste encore beaucoup à faire.

L'emploi de radiotéléphones s'est répandu, justement à cause de la pénurie des services téléphoniques ordinaires. Ces appareils ne conviennent guère, car il répondent à des besoins étrangers à leurs fins premières. Dans des circonstances données, le radiotéléphone peut jouer un rôle très important, que nous ne voudrions point dénigrer, mais il se révèle d'un emploi exaspérant et onéreux lorsqu'il se substitue au téléphone ordinaire. Jusqu'au jour où les services de téléphonie seront au point, toutefois, il faudra bien y avoir recours. Par ailleurs, nous aimerions qu'on accélère la procédure administrative régissant la délivrance des permis de téléphonie; à l'heure actuelle, un poste privé de radiodiffusion n'a guère plus de formalités à remplir pour obtenir une licence d'exploitation.

En guise de conclusion, messieurs, permettez-nous de vous exprimer l'espoir que vos travaux se couronneront de succès. Nous sommes dans la vive attente de la parution de vos données et conclusions.

Daté à Corner Brook (Terre-Neuve), ce dixième jour de février de l'an de grâce 1968.

Pour la société susdite
et au nom de celle-ci,

Le secrétaire,
F. J. FitzPatrick.

APPENDICE A-22

Mémoire

soumis par

les compagnies
Lundrigans Limited
D.B.L. Transport
Atlantic Gypsum Limited et
North Star Cement Limited

Corner Brook, Newfoundland

Février 1968

I—INTRODUCTION

Les participants au mémoire

Ce mémoire est soumis au nom de la compagnie Lundrigans Limited, de Corner Brook; de sa filiale, la D.B.L. Transport, de Corner Brook et Saint-Jean; de la Atlantic Gypsum Limited, une compagnie qu'elle dirige; et de la North Star Cement Limited, compagnie avec laquelle elle est associée.

Objectifs

Ce mémoire a pour objectif de signaler certains problèmes typiques qui se posent dans le domaine des transports pour l'industrie à Terre-Neuve. D'importance particulière sont les difficultés qui empêchent l'établissement d'un réseau de transport efficace et qui entravent ainsi l'expansion de l'industrie secondaire, qui est d'importance capitale pour la province de Terre-Neuve. Ce mémoire veut montrer que ces problèmes sont influencés par l'application actuelle de la loi sur les taux de transport des marchandises dans les provinces Maritimes, et indiquer comment les modifications qu'on pourrait apporter à cette loi ainsi que d'autres améliorations dans le domaine des transports pourraient aider l'expansion économique et sociale de la province de Terre-Neuve.

Les compagnies Lundrigans Limited et North Star Cement Limited

Les entreprises Lundrigans sont composées d'industries diversifiées qui ont contribué de façon importante à l'expansion industrielle et des collectivités à Terre-Neuve.

Leurs exploitations ont commencé de façon modeste, lorsque M. William J. Lundrigan a établi une scierie et une menuiserie à Corner Brook en 1933. Aujourd'hui, sous les auspices de la Lundrigans Limited, ces entreprises s'occupent de tous les aspects de la construction. Elles ont construit des hôpitaux, des hôtels, des banques, des ponts, des écoles, un chantier maritime et une raffinerie de pétrole, et elles ont également participé à la construction des nouvelles installations hydroélectriques de la baie d'Espoir. La compagnie exploite des fabriques de béton prémélangé à Corner Brook et à Saint-Jean, et elle produit également du béton précontraint et d'autres produits connexes.

Les entreprises Lundrigans Limited ont établi une série de filiales commerciales qui se spécialisent en matériaux de construction à Corner Brook, à Grand Falls et à Gander. Elles ont également établi, à Corner Brook, Gander, Grand Falls, Saint-Jean et Labrador City, plusieurs filiales s'occupant d'automobiles et connues sous le nom de City Motors.

Le groupe a récemment acheté la compagnie D.B.L. Transport de Saint-Jean et Corner Brook, qui fourni le seul service régulier de transport par camion à Terre-Neuve. De plus, la Lundrigans Limited dirige la compagnie Atlantic Gypsum Limited en vertu d'un accord conclu avec cette dernière. La Atlantic Gypsum Limited était une des nouvelles industries construites par le gouvernement de Terre-Neuve après la confédération. Elle fabrique des panneaux de revêtement en gypse et d'autres produits à partir des matières premières fournies par les plâtrières à St. George. Récemment, la compagnie a diversifié sa production en fabriquant des panneaux isolants en styrofoam.

A l'apogée de la saison d'exploitation, le nombre total des employés des entreprises Lundrigans s'élève à environ 3,000.

La fabrique North Star Cement à Corner Brook était également une des nouvelles industries construites par le gouvernement de Terre-Neuve après la Confédération. Elle est située près des carrières de pierre à chaux et de schiste qui fournissent les matières premières dont elle a besoin. C'est la seule fabrique de ciment, produit essentiel pour la construction, de Terre-Neuve. L'usine a récemment été modernisée et agrandie; son rendement annuel maximum est maintenant de 1,000,000 tonneaux.

La North Star Cement Limited emploie environ 170 personnes.

Les entreprises Lundrigans Limited et la North Star Cement Limited jouent ensemble

un rôle important dans l'expansion industrielle actuelle à Terre-Neuve. Les intérêts qu'elles représentent ont également contribué de façon importante à l'emploi, à la création d'occasions d'emploi et à l'aménagement d'installations dans les collectivités de Terre-Neuve.

Nous avons pensé qu'il serait utile de vous donner ces quelques renseignements afin que vous puissiez situer notre activité dans la d'installations dans les collectivités de Terre-Neuve.

La compagnie Lundrigans Limited a pour politique de diversifier ses intérêts et elle étudie actuellement diverses sortes d'industries secondaires qu'il faudrait, à notre avis, établir d'urgence si l'on veut stabiliser l'économie de la province. Nous envisageons un bon nombre des problèmes qui se posent du point de vue de l'exploitant d'industries secondaires, et nous demandons à la Commission de considérer les mesures qu'on pourrait prendre pour créer un climat favorable à ce genre d'industrie.

En même temps, par la compagnie D.B.L. Transport, nous assurons d'importants services de transport par camion. Nous sommes donc bien au courant des facteurs qui entravent l'expansion de l'industrie des transports qui, à notre avis, est d'importance capitale pour l'expansion sociale et économique de Terre-Neuve. Nous demandons donc à la Commission d'étudier les divers moyens de renforcer ce genre d'industrie.

II—Commentaire sur les lois

Cette partie du mémoire expose les conflits qui existent à notre avis entre les politiques visant le domaine des transports établies dans les lois pertinentes et leur application à Terre-Neuve. Pour situer le problème, nous avons exposé dans l'Appendice A notre interprétation des objectifs de ces lois.

Conflits entre la politique et son application

La loi sur les taux de transport des marchandises dans les provinces Maritimes vise uniquement les expéditions par chemin de fer, ce qui désavantage les autres moyens de transport. La loi ne permet pas à toutes les personnes et à toutes les industries de soutenir vraiment la concurrence, comme elle était censée le faire. Les raisons de cela sont exposées dans le paragraphe suivant.

Aux termes de l'Union, le gouvernement du Canada doit assurer le transport entre North Sydney et Port-aux-Basques, tout trafic entre ces deux villes étant considéré comme trafic ferroviaire. Comme il s'agit là actuellement du principal moyen de transport, les subventions accordées aux chemins de fer leur donnent des avantages concurrentiels par rapport aux autres moyens de transport et empêchent ces derniers de s'occuper librement de ce domaine à des frais comparables. La subvention a donc aidé à maintenir la prééminence des chemins de fer dans le domaine du transport des marchandises. A Terre-Neuve, cela non seulement décourage les expéditions vers les marchés de l'Est du Canada, mais retardera l'expansion économique de la province. Le transport actuel des marchandises par chemin de fer est lent; en définitive, Saint-Jean se trouve être aussi loin des marchés du centre du pays que Vancouver.

Dans l'étude intitulée *Atlantic Provinces Transportation Study*, la *The Economist Intelligence Unit* a constaté que le programme actuel de subventions accordées aux chemins de fer est discriminatoire et a donné les résultats suivants:

(a) Plusieurs compagnies de navigation se sont retirées du service de Terre-Neuve;

(b) D'autres ont demandé de l'aide financière à la Commission maritime canadienne pour les empêcher de faire faillite;

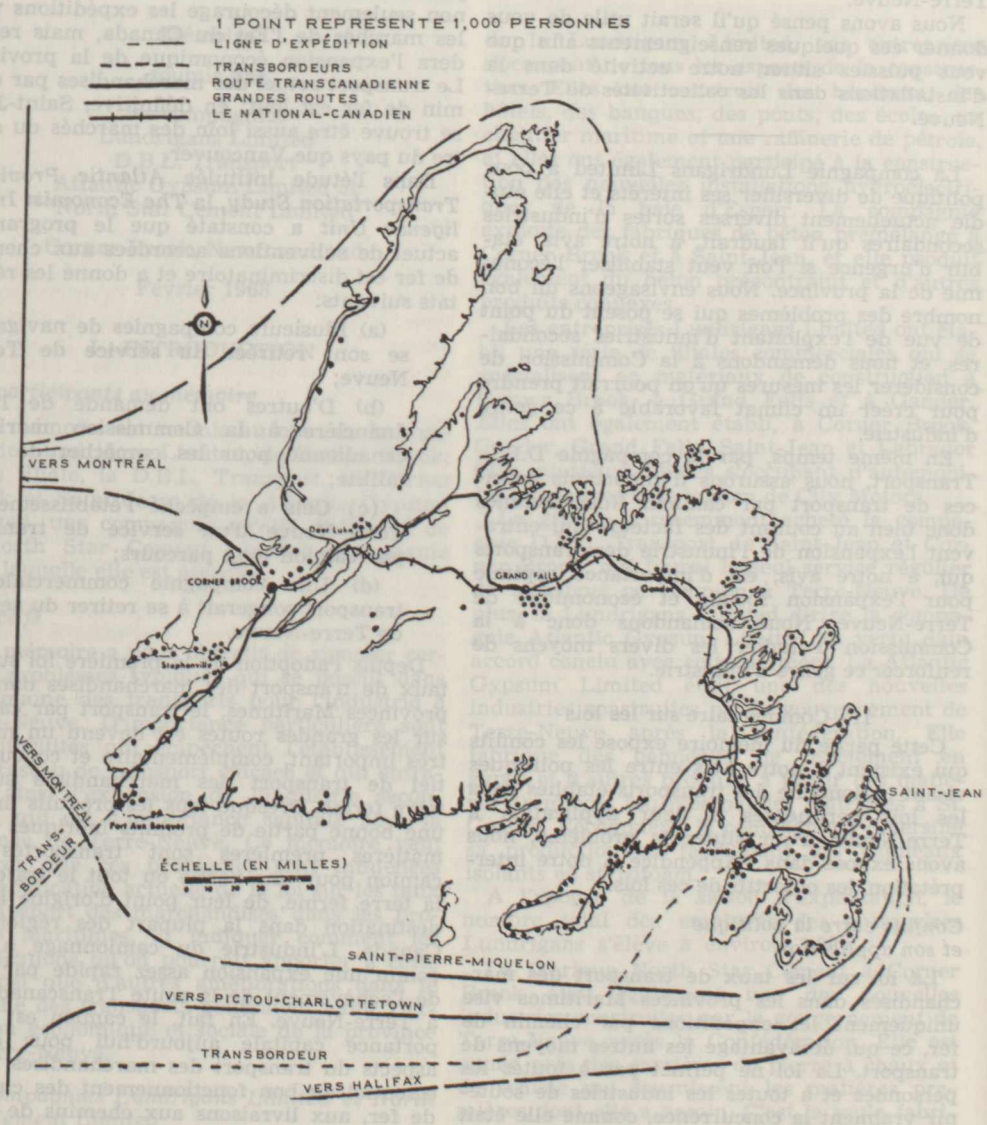
(c) Cela a empêché l'établissement à Terre-Neuve d'un service de transport par camion long parcours:

(d) Une compagnie commerciale de transport songerait à se retirer du service de Terre-Neuve.

Depuis l'adoption de la première loi sur les taux de transport des marchandises dans les provinces Maritimes, le transport par camion sur les grandes routes est devenu un moyen très important, complémentaire et concurrentiel de transport des marchandises sur la terre ferme. Presque tous les produits finis et une bonne partie de produits fabriqués et de matières premières sont transportés par camion pour une partie ou tout le trajet sur la terre ferme, de leur point d'origine à leur destination dans la plupart des régions du Canada. L'industrie du camionnage a déjà connu une expansion assez rapide par suite de l'achèvement de la route Transcanadienne à Terre-Neuve. En fait, le camion est d'importance capitale aujourd'hui pour divers aspects du transport des marchandises. Il est essentiel au bon fonctionnement des chemins de fer, aux livraisons aux chemins de fer, à la distribution à partir du terminus ferroviaire, et au transport des cargaisons et des produits qui ne peuvent être transportés de façon rentable par les chemins de fer ou lorsque ces derniers sont incapables, de par leur nature, de fournir le genre de service nécessaire.

A l'époque de l'Union, le plus important était de garantir un moyen de communication

SERVICES PRINCIPAUX DES TRANSPORTS
ET RÉPARTITION DE LA POPULATION À TERRE-NEUVE



avec la terre ferme et un service le long de la côte aux ports éloignés situés sur la côte. La Commission royale d'enquête MacPherson elle-même a conclu, en 1962, qu'il était plus important de rendre les services maritimes et ferroviaires existants plus efficaces et qu'«il se révélerait peut-être nécessaire, à court terme, de restreindre la concurrence, d'avantager par des subventions ou un traitement spécial un mode de transport par rapport à un autre et de prendre d'autres mesures qui seraient tout à fait inacceptables dans d'autres parties du pays».*

Cette attitude était peut-être justifiable il y a sept ans, mais elle est très déficiente aujourd'hui. C'est une des conceptions erronées au sujet des transports à Terre-Neuve qui sont généralement admises aujourd'hui.

L'idée de restreindre la concurrence et de favoriser un moyen de transport par rapport à un aure était fondé sur les petites cargaisons de produits de consommation expédiées à Terre-Neuve, sur le manque presque total d'un réseau interne de grandes routes, et sur la possibilité d'intégrer la voie à grand écartement sur la terre ferme à celle à petit écartement sur l'Île par l'emploi de boîtes spéciales.

En fait, le volume des marchandises expédiées à Terre-Neuve a augmenté rapidement. Il y a un réseau de grandes routes étendu, et le système actuel de transport des marchandises par chemin de fer-transbordeur-chemin de fer-camion n'emploie pas de boîtes spéciales et n'est pas bien intégré. Maintenant qu'on a terminé de construire la route Transcanadienne parallèlement au chemin de fer d'un bout à l'autre de la province, on peut faire des livraisons de porte en porte avec de gros camions-remorques modernes en beaucoup moins de temps que par chemin de fer. Entretemps, une partie de plus en plus grande de la population est desservie par des routes et les habitants des îles inaccessibles et des ports éloignés viennent s'établir dans des endroits accessibles (voir la carte ci-contre). Le camion devient le moyen de transport le plus important pour la distribution à l'intérieur de la province des produits de consommation, de matériaux de construction et d'articles servant à divers services.

La deuxième conception erronée, c'est que les besoins en matière de transport de la province de Terre-Neuve ont trait uniquement aux importations de fournitures et aux expéditions de matières premières, et que les expéditions de produits se font surtout par bateau. Cela n'est pas le cas. Nous avons établi certaines industries secondaires et nous pourrions expédier certains produits aux marchés sur la terre ferme pourvu que nous puissions le faire de façon rentable et que nos frais d'expédition nous permettent de soutenir la concurrence sur ces marchés. Si l'on veut que l'expansion économique de la province de Terre-Neuve continue, il faut qu'on établisse des industries secondaires au niveau local, ce qui est possible seulement si nous pouvons écouler nos produits également sur les marchés sur la terre ferme.

Une troisième conception erronée veut qu'à Terre-Neuve le transport par camion soit une entreprise uniquement concurrentielle; c'est à dire qu'elle fourni les mêmes services que le chemin de fer, le bateau et l'avion. Cela est loin d'être vrai; le transport par camion sert de complément aux autres moyens de transport et réponds à certains besoins précis dans ce domaine.

Par exemple, le camion est le moyen le plus rapide de transporter les petites cargaisons de marchandises, après l'avion; et, en général, il coûte moins cher que le transport par avion. Cet emploi des camions est important dans une économie moderne et industrialisée où les inventaires des marchandises, comme par exemple les pièces et les accessoires, comptent pour la plus grande partie des frais de distribution. Si les livraisons de ces marchandises dépendent uniquement des moyens de transport employés pour les cargaisons importantes, il faut établir des inventaires beaucoup plus longs qu'il ne le faut autrement. Par exemple, il est possible d'éviter les écoulements de stock en employant des camions pour faire de petites livraisons rapides pour répondre aux besoins imprévus.

Le service rail-route et le service dit *fishyback* sont deux autres services qui se complètent, surtout lorsque toute autre façon de procéder entraîne des transferts fréquents, comme dans le cas du transport par rail-transbordeur-rail entre Terre-Neuve et la terre ferme. Ainsi plusieurs moyens de transport qui semblent se faire concurrence souvent, au contraire, permettent de réduire le total des frais dans ce domaine et assurent un meilleur service que ne le ferait un seul d'entre eux.

Il est utile de mentionner encore une fois l'introduction à la loi nationale sur les transports. A notre avis, il est évident que l'application actuelle de la loi sur les taux de transport des marchandises dans les provinces Maritimes n'est pas conforme à la politique nationale des transports définie dans cette loi.

Aux termes de la loi nationale sur les transports de 1967, il est essentiel, pour assurer un système de transport rentable, efficace et qui répond aux besoins existants, d'employer tous les moyens de transports possibles au coût total le plus bas, ce que l'on aura le plus de chances d'obtenir lorsque tous les

*Voir page 137, volume II, Commission royale d'enquête sur les transports 1961.

moyens de transport pourront se faire concurrence. Une telle attitude est essentielle à l'expansion de Terre-Neuve. A mesure que la population des ports éloignés se déplace vers les centres ou les régions plus peuplées, on sentira le besoin d'un réseau de distribution plus compréhensif et plus efficace.

L'intégration de tous les moyens de transport doit se faire dans un esprit de coopération et de concurrence, et conformément aux ressources et à l'expansion économique de la province.

Nous aimerions maintenant étudier en plus grand détail les problèmes précis qui se posent au sein de notre propre groupe d'entreprises industrielles, dans le cadre des objectifs de cette audience. Cette étude sera divisée en deux parties:

—Les problèmes des transporteurs

—Les problèmes de l'expansion industrielle

III—LES PROBLÈMES DES TRANSPORTEURS

Il nous semble qu'on pourrait, de multiples façons, surmonter les difficultés que doit affronter l'industrie du camionnage à Terre-Neuve soit en modifiant la Loi sur les frais de transport dans les provinces Maritimes ou par des moyens plus directs. Certains de ces problèmes, nous allons les signaler et en citer des exemples résultent de nos relations avec la *D.B.L. Transport*. La présente section porte sur certaines conclusions que nous vous prions d'étudier.

La concurrence entre divers organismes

Les subsides accordés aux chemins de fer seulement en vertu de la Loi sur les frais de transport dans les provinces Maritimes ont eu pour effet de retarder le développement d'une industrie du camionnage dans son plein essor et sa concurrence.

Ce n'est que récemment que se sont agravées les difficultés résultant entre les services du rail favorisés par des subsides et les services de camionnage n'étant pas ainsi favorisés car, à venir jusqu'à 1949, il n'existait pas à Terre-Neuve de réseau routier et ce n'est qu'en 1965 qu'on y a parachevé le revêtement du réseau qui devenait un tronçon de la route trans-canadienne.

De nouvelles routes sont en voie d'aménagement dans tous les secteurs importants d'habitation de l'île et la livraison par camion s'accomplit dans la majeure partie des collectivités. Par contre, le réseau ferroviaire traversant Terre-Neuve ne dessert que les principaux centres urbains. Ainsi, plusieurs collectivités éloignées où on a aménagé des routes ne peuvent s'approvisionner qu'au moyen de camions ce qui est essentiel à stimuler leur accroissement industriel.

D'autres avantages du camionnage existent à l'égard de Terre-Neuve. Les livraisons par camion réduisent à leur plus simple expression la manutention des denrées. On se rend compte que, vu la mise en service de transbordeurs se rendant à Argentia, il ne serait guère sage d'expédier sur rail des marchandises à Saint-Jean et qu'il faille ensuite les transborder dans des camions pour livraison au destinataire. En outre, la manutention en vrac de marchandises comme le béton, la farine, la farine de poisson, etc., pourrait bien s'effectuer par camion, vu surtout que la société de chemins de fer n'a pas encore installé d'appareils spéciaux pour la manutention des denrées en vrac.

L'industrie du camionnage terreneuvienne n'a pas cependant atteint le niveau auquel on s'attendait. Depuis le parachèvement, en 1965, de la route trans-canadienne, un seul camionneur a établi dans l'île un horaire régulier de service de fret par transporteur en commun; il s'agit de *D.B.L. Transport*.

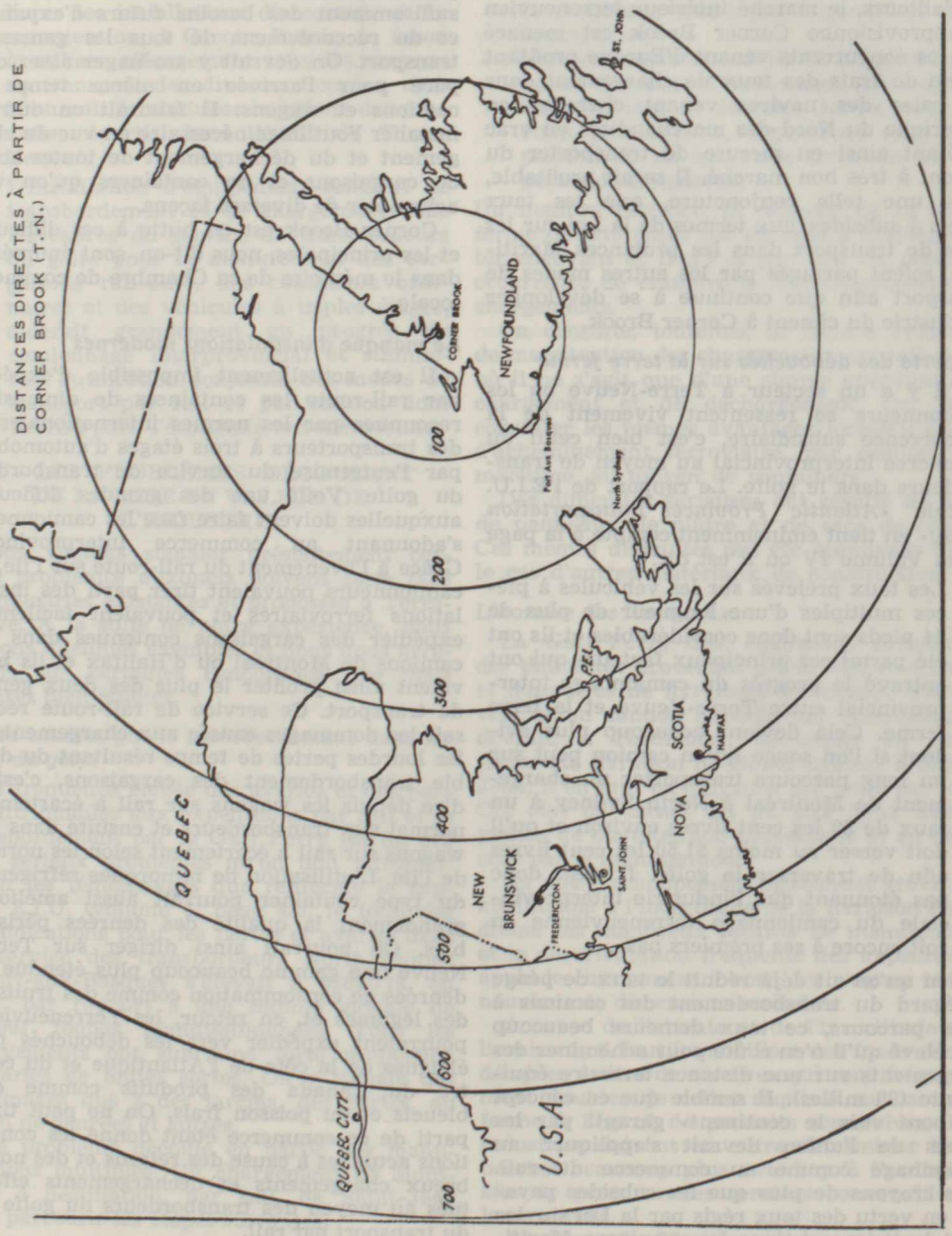
Les services interprovinciaux de camionnage à destination et en départ de Terre-Neuve sont par ailleurs entièrement submergés à cause des chargements massifs dont s'occupe le CN. A titre d'exemple, comme en fait foi le rapport de la *E.I.U. Atlantic Provinces Transportation Study* de 1967, la somme des chargements acheminés entre Terre-Neuve et la terre ferme, en 1965, s'élevait à 323,587 tonnes à l'égard du service de transbordement du CN dans le golfe alors que les camionneurs n'en ont transporté que 7,000 tonnes. Le concept d'un «pont vers le continent» promis en vertu des termes de l'union devient sans doute une «barrière» qui entrave le camionnage presque entièrement.

La raison, nous semble-t-il, qui motive le manque d'élan concurrentiel de l'industrie du camionnage, malgré les nombreux avantages secondaires qu'en retire l'économie terreneuvienne, est attribuable à l'effet paralysant de la concurrence qu'opposent les services géants du rail qui ont droit à des subsides de 20 p. 100 par rapport à leurs tarifs.

Les parcours à l'intérieur

Terre-Neuve, à cause de sa configuration géographique, pose de véritables problèmes quand il s'agit de longues distances à parcourir. Il y a 452 milles routiers entre Corner Brook et Saint-Jean. Corner Brook est un centre important de fabrication de ciment qu'on avait aménagé à cet endroit afin d'être rapproché des matériaux bruts. Il faut, afin que cette industrie soit rentable, qu'elle ait accès aux marchés éloignés.

Les bétonneries peuvent ordinairement suffire à combler les besoins d'un secteur de cent milles (voir la carte ci-jointe). Il faut néanmoins que la plus grande partie du


DISTANCES DIRECTES À PARTIR DE CORNER BROOK (T.-N.)
CORNER BROOK
NEWFOUNDLAND
ST. JOHN
Port aux Basques
North Sydney
P.E.I.
NOVA SCOTIA
HALIFAX
NEW BRUNSWICK
FREDERICTON
SAINT JOHN
QUEBEC
QUEBEC CITY
U.S.A.
100
200
300
400
500
600
700

ciment de Corner Brook soit expédiée sur la péninsule d'Avalon. Vu la population clairsemée de Corner Brook, il existe peu d'occasions d'y rapporter d'autres produits.

D'ailleurs, le marché intérieur terreneuvien qu'approvisionne Corner Brook est menacé par les concurrents venant d'Europe profitant à peu de frais des taux de chargement dans les cales des navires venant chercher en Amérique du Nord des marchandises en vrac et étant ainsi en mesure de transporter du ciment à très bon marché. Il serait profitable, dans une telle conjoncture, que les taux sujets à subsides, aux termes de la Loi sur les frais de transport dans les provinces Maritimes, soient partagés par les autres modes de transport afin que continue à se développer l'industrie du ciment à Corner Brook.

La perte des débouchés sur la terre ferme

S'il y a un secteur à Terre-Neuve où les camionneurs se ressentent vivement de la concurrence subsidiaire, c'est bien celui du commerce interprovincial au moyen de transbordeurs dans le golfe. Le rapport de l'E.I.U. intitulé «*Atlantic Provinces Transportation Study*» en tient éminemment compte à la page 34 du Volume IV où il est dit:

> Les taux prélevés sur les véhicules à pièces multiples d'une longueur de plus de 34 pieds sont donc considérables et ils ont été parmi ces principaux facteurs qui ont entravé le progrès du camionnage interprovincial entre Terre-Neuve et la terre ferme. Cela devient beaucoup plus évident si l'on songe qu'un camion peut sur un long parcours transporter un chargement de Montréal à North Sydney à un taux de $2 les cent livres environ et qu'il doit verser au moins $1.50 les cent livres afin de traverser le golfe. Il n'est donc pas étonnant que l'industrie interprovinciale du camionnage terreneuvienne en soit encore à ses premiers pas.

Bien qu'on ait déjà réduit le taux de péage à l'égard du transbordement des camions à longs parcours, ce taux demeure beaucoup plus élevé qu'il n'en coûte pour acheminer des chargements sur une distance terrestre équivalente (90 milles). Il semble que ce concept de «pont vers le continent» garanti par les termes de l'union devrait s'appliquer au camionnage comme au commerce du rail. Nous croyons de plus que les subsides payables en vertu des taux régis par la Loi sur les frais de transport dans les provinces Maritimes devraient être accessibles aux deux régimes de transport.

Le cas de l'*Atlantic Gypsum* est un exemple d'une industrie que ce problème touche sérieusement car elle dépend largement de l'expédition de ces produits depuis Corner Brook jusqu'à la terre ferme.

La carence d'installations d'accostage

Il arrive trop souvent que les installations d'accostage des ports terreneuviens ne sont pas disposées en vue de tenir compte suffisamment des besoins futurs d'expansion et de raccordement de tous les genres de transport. On devrait y aménager assez d'espace pour l'arrivée en même temps de camions et wagons. Il faudrait en outre y installer l'outillage nécessaire en vue du chargement et du déchargement de toutes sortes de cargaisons et de containers qu'on veut acheminer de diverses façons.

Corner Brook est en butte à ces difficultés et les principales, nous dit-on, sont énumérées dans le mémoire de sa Chambre de commerce locale.

Le manque d'installations modernes

Il est actuellement impossible d'expédier par rail-route les containers de dimensions reconnues par les normes internationales ou des transporteurs à trois étages d'automobiles par l'entremise du service de transbordeur du golfe. Voilà une des grandes difficultés auxquelles doivent faire face les camionneurs s'adonnant au commerce interprovincial. Grâce à l'avènement du rail-route sur l'île, les camionneurs pouvaient tirer parti des installations ferroviaires et pouvaient facilement expédier des cargaisons contenues dans des camions de Montréal ou d'Halifax et ils pouvaient ainsi profiter le plus des deux genres de transport. Ce service de rail-route réduisait les dommages causés aux chargements et les lourdes pertes de temps résultant du double transbordement des cargaisons, c'est-à-dire depuis les wagons sur rail à écartement normal aux transbordeurs et ensuite dans des wagons sur rail à écartement selon les normes de l'île. L'utilisation de remorques réfrigérées du type container pourrait aussi améliorer grandement la qualité des denrées périssables. On pourrait ainsi diriger sur Terre-Neuve une gamme beaucoup plus étendue de denrées de consommation comme des fruits et des légumes et, en retour, les Terreneuviens pourraient expédier vers les débouchés peu éloignés de la côte de l'Atlantique et du centre du Canada des produits comme des bleuets et du poisson frais. On ne peut tirer parti de ce commerce étant donné les conditions actuelles à cause des retards et des nombreux chargements et déchargements effectués au moyen des transbordeurs du golfe et du transport par rail.

CONCLUSIONS

1. Une portée plus large et le versement équitable des subsides aux termes de la Loi sur les frais de tranpsort dans les provinces Maritimes à tous les régimes de transport visant à favoriser le pro-

grès d'un réseau fort et productif de camionnage sur l'île de Terre-Neuve.

2. L'investissement de fonds accordés par le gouvernement fédéral visant à améliorer les installations d'accostage et de manutention, à Corner Brook, de façon à utiliser efficacement tous les moyens de transport des diverses denrées, contribuerait à rehausser la valeur des produits répartis dans l'ouest de Terre-Neuve.

3. L'installation d'équipement suffisant de transbordement et de chargement dans les cadres du service de transbordeurs du golfe pour la manutention des cargaisons rail-auto, des containers ordinaires et des véhicules à triples étages, aiderait grandement au progrès du camionnage interprovincial et stimulerait l'utilisation conjointe des modes de transport par rail et par camion dont tirerait parti l'économie terreneuvienne.

IV—LES PROBLÈMES DÉCOULANT DE LA MISE EN VALEUR DE L'INDUSTRIE

Nous voulons signaler présentement certains problèmes auxquels doivent faire face les industries existantes et proposées à Terre-Neuve. A la suite de notre expérience, nous citerons quelques exemples et nous nous arrêterons sur certaines conclusions que vous voudrez bien étudier.

Pertes causées par le transbordement dans les eaux du golfe

La fréquence élevée des avaries et des pertes attribuables aux expéditions par rail et le transbordement par la *Gulf Ferry* est un des plus sérieux problèmes qu'on doit affronter. Selon les témoignages que renferme le rapport E.I.U. (volume 6, page 48), le total des revendications pour les pertes et avaries dues au service des transbordeurs North-Sydney —Port-aux-Basques s'élevait à $285,773, en 1965, par rapport à une somme globale de 413,901 tonnes manutentionnées. Tous les chargements ont subi une forte proportion d'avaries de toutes sortes. On y signale des dommages dus à des larcins, des pertes, au dégel de denrées et autres.

Ce problème découle en partie des manutentions multiples. Un chargement de Montréal à destination, par rail, de Saint-Jean doit parcourir les étapes suivantes:

—Le chargement à bord de wagons ferroviaires à Montréal

—Le transfert depuis le transbordeur à Port-aux-Basques à bord de wagons ferroviaires de dimensions moindres

—Le transfert dans des camions à Saint-Jean

—La livraison finale au destinataire

Ces multiples changements entraînent un danger de:

—la casse susceptible de vols

—le gaspillage causé par l'exposition aux intempéries

—le fractionnement inévitable d'expéditions dû au décalage d'écartement des wagons terreneuviens et de terre ferme, ceux-ci étant plus grands, engendront ainsi des possibilités de mauvaise livraison ou de pertes de cargaisons.

Un nombre restreint de wagons de la terre ferme ont été posés sur les rails à écartement terreneuvien et il n'y a pas lieu en pareille occurrence de craindre le fractionnement des chargements.

On constate, toutefois, la facilité évidente de manutention des chargements sur rail-auto où il ne s'agit que d'une simple opération de chargement et de déchargement. On peut constater les mêmes avantages lorsqu'il s'agit d'acheminement ferroviaire, par camion, ou maritime, au moyen de containers.

Des difficultés sérieuses ont résulté de bris de panneaux de plâtre et de sacs de béton. Ces mêmes difficultés ont été éprouvées dans le cas d'autres matériaux de construction.

L'horaire des livraisons

La *Gulf Ferry* doit également surmonter des difficultés provenant d'une longue attente et d'horaires de livraisons incertains. S'il est vrai qu'un camion expédié par transbordeur devrait, à l'ordinaire, accomplir en deux jours une livraison de North Sydney à Saint-Jean, il en faut en moyenne six jours par rail. Cet état de choses est dû aux deux autres phases de manutention nécessaires et au délai créé par la manutention.

Un autre achoppement également grave est attribuable à l'incertitude de la livraison étant donné les nombreux retards de manutention et la désorientation fréquente des expéditions après le chargement à bord des wagons terreneuviens de dimensions moindres.

A cause de l'attente et de l'incertitude des livraisons, il faut immobiliser des fonds considérables à titre de réserves qui sont fréquemment doubles de celles requises sur la terre ferme à l'égard de produits semblables. Les industries doivent en outre déterminer leurs besoins beaucoup plus avant qu'à l'ordinaire afin de procurer des services convenables à leurs clients.

Alors que les Maritimes s'approvisionnaient de revêtement mural à l'*Atlantic Gypsum*, elles ont dû aussi aménager un entrepôt à Sydney afin que leurs clients puissent s'attendre à des livraisons à temps. Une usine établie sur le continent et ses clients se trouvant à une même distance n'aurait pas à ériger de tels entrepôts.

L'importance des débouchés

A Terre-Neuve, certaines industries ont été mises sur pied grâce à l'aide du gouvernement afin de procurer des emplois stables aux résidents et de fournir les matériaux nécessaires à l'industrialisation de la province. On compte parmi ces industries les usines fabriquant des panneaux de revêtement en plâtre et celle du ciment, à Corner Brook.

A ce double égard, ces usines ont été utiles et ont contribué largement à fournir les matériaux utilisés dans la construction étendue qu'on a remarquée à Terre-Neuve au cours de la dernière décennie. Elles ont pourtant un potentiel beaucoup moindre qu'il est normal en pareils cas si on les considère seulement du point de vue de Tere-Neuve. Elles doivent trouver de plus nombreux débouchés afin de concurrencer les prix en cours sur la terre ferme.

Afin de s'assurer ces débouchés, elles doivent quand même avoir des moyens de transport à bon marché et fiables vers la terre ferme. Aucune de ces usines n'est bien servie par les installations existantes parce que les multiples déplacements des produits par rail soulèvent des problèmes.

Le transport par camion qui, d'ailleurs, pourrait acheminer ces marchandises rapidement, sûrement et convenablement et sans trop de manutention coûte présentement beaucoup plus cher. Si on lui accordait les subsides garantis par la Loi sur les frais de transport dans les Maritimes, on contribuerait beaucoup à ouvrir des débouchés sur la terre ferme pour les produits de Terre-Neuve.

Les frais élevés de transport à l'égard du service interprovincial par camions-remorques

Les frais prélevés par les transbordeurs en ce qui a trait aux camions-remorques à longs parcours, dans le détroit de Cabot, sont beaucoup plus élevés qu'il en coûte pour parcourir des distances semblables par route. Le résultat de ces frais à l'égard de ces camions-remorques produit un effet direct sur le bien-fondé d'exploiter certaines industries à Terre-Neuve. Les diverses entreprises qui doivent expédier leurs produits par camion vers la terre ferme comprennent celles qui, pour livrer leurs marchandises, ont besoin seulement de wagonnées fractionnées à l'égard de plusieurs petites entreprises éloignées pour la plupart du chemin de fer. Une industrie de ce genre est le «styrofoam» qu'on insère dans les panneaux isolants et autres produits. Il s'agit là d'une nouvelle industrie établie à Corner Brook.

A Terre-Neuve, l'importation d'automobiles est assujettie aux taux élevés prélevés par les camions lourds, tels ceux qu'on utilise habituellement pour le transport d'automobile sur de longs parcours. A nos yeux, on ne semble pas respecter les termes garantis par l'union où il est fait mention de «porter sur des dispositions convenables touchant le transport de véhicules à moteur». C'est-à-dire les transbordeurs du golfe.

Le manque d'installations pour le transport en vrac

Certains produits se prêtent naturellement mieux au transport en vrac qu'en sacs. Le ciment est un de ceux-ci. Les wagons à bascule pour le transport en vrac ne sont pas disponibles à Terre-Neuve.

Si l'on pouvait, par quelque moyen, expédier le ciment à des taux concurrentiels, on pourrait s'assurer des débouchés sur la terre ferme et l'on pourrait ainsi procurer un service plus efficace aux consommateurs industriels de l'île.

CONCLUSIONS

1. Une portée plus large des subsides de base, aux termes de la Loi sur les frais de transport dans les Maritimes, à tous les régimes de transport, contribuerait à l'épanouissement à Terre-Neuve de cette industrie et, par conséquent, raffermirait la base industrielle présente et en puissance.
2. L'aménagement d'installations suffisantes à North Sydney, Port-au-Basques et à l'égard des transbordeurs du golfe pour la manutention de cargaisons par rail-auto et par containers aiderait à desservir les coins reculés de la province et supprimerait de nombreux retards dus au chargement et au déchargement qui sont la cause de problèmes comme les pertes, les avaries, etc. Les diverses industries établies à Terre-Neuve pourraient voir leur nombre s'accroître et la population de cette province pourrait profiter d'une gamme plus variée de denrées de consommation.
3. La substitution des taux présentement élevés prélevés sur les tracteurs-remorques, par les transbordeurs du golfe, selon un taux fondé sur le coût de transport des cargaisons sur une distance routière équivalente, en conformité du concept de «pont vers la terre ferme», serait d'un apport important dans le domaine d'activité des entreprises terreneuviennes et mettrait à la portée des insulaires de plus nombreux produits bruts et denrées de consommation.

V—RÉSUMÉ

Nous croyons que le but ultime de la politique canadienne en matière de transports, en ce qui concerne l'île de Terre-Neuve est l'expansion économique et l'amélioration du niveau de vie de sa population.

Cela peut se faire de deux façons; en utilisant les subventions accordées aux transports pour favoriser l'expansion et en améliorant le réseau et les services de transports. Il s'agit de mettre sur pied un réseau de transports aussi solide et aussi concurrentiel qu'ailleurs au Canada, d'encourager l'industrialisation de Terre-Neuve, d'établir dans divers endroits des industries manufacturières appropriées et enfin, d'intégrer les divers éléments de l'île en un tout homogène et dynamique.

A cause de sa population limitée et du caractère récent de son industrialisation, Terre-Neuve doit s'efforcer d'accroître le volume de la vente de ses produits dans le reste du territoire et assurer aux zones centrales et périphériques de l'île un réseau de services complets et économiques.

Nous recommandons au comité des transports et communications de prendre soigneusement en considération non seulement les problèmes auxquels font face les industries actuelles de Terre-Neuve, mais également ceux auxquels les nouvelles industries devront faire face en ce qui concerne les transports. Les transports jouent un rôle-clé en ce qui concerne la position concurrentielle de Terre-Neuve vis-à-vis les marchés du continent canadien.

Nous sommes convaincus qu'un solide réseau de transports complémentaires à Terre-Neuve est indispensable à la réalisation de la politique des transports du Canada. Mais l'évolution d'un tel réseau est ralentie parce que les subventions que prévoit la Loi sur les taux de transport des marchandises dans les provinces Maritimes ne sont accordées qu'aux chemins de fer. Nous croyons que la subvention relative aux tarifs est essentielle à l'étape actuelle de l'expansion économique de Terre-Neuve, mais pour qu'elle soit équitable, elle devrait être appliquée à tous les autres modes de transport.

Il faudrait envisager sérieusement de transformer les services actuels de liaisons maritimes afin de permettre l'emploi de techniques modernes dans la manutention des marchandises telles que le transport rail-auto et le conditionnement des emballages.

Une des grandes difficultés des services assurés par le bas sur le golfe est le coût élevé des transports de marchandises par camion à remorques multiples et par tracteurs à remorques. Nous suggérons que le Comité étudie la possibilité d'établir un tarif basé sur le coût du chargement du véhicule pour un nombre équivalent de milles sur la grand-route, cela afin d'amorcer la création d'un véritable pont terrestre qui avait été promis suivant les conditions de l'Union.

L'amélioration des installations de quais et d'entreposage, qui sont actuellement insuffisantes, favoriserait aussi les entreprises industrielles de Terre-Neuve.

En résumé, nous recommandons que les points suivants soient pris sérieusement en considération:

(1) L'octroi de subventions aux transports maritime et routier analogues à celles qu'on accorde aux chemins de fer.

(2) L'amélioration des services du bac sur le golfe, permettant l'emploi de techniques modernes en matière de transports.

(3) L'établissement de tarifs privilégiés pour les chargements de camions sur le bac, conformément au concept du pont terrestre.

(4) L'amélioration des services d'entreposage à quai.

L'axe vital de l'économie de Terre-Neuve dépend du bac Sydney-Nord-Port aux Basques. L'économie, le niveau de vie et la situation socio-économique de Terre-Neuve ne dépendent pas seulement du maintien des services actuels, mais aussi de la continuité des efforts accomplis en vue d'accroître leur qualité, leur efficacité. A notre avis, une modification de la Loi sur les taux de transport des marchandises dans les provinces Maritimes, en vue de satisfaire les conditions précitées, une révision des taux de transport du *Gulf Ferry* et l'amélioration des installations de transport du *Gulf Ferry* et des installations de quais et d'entreposage favoriseraient grandement l'expansion économique de Terre-Neuve, pour le plus grand bien du Canada tout entier.

APPENDICE A

NOTRE INTERPRÉTATION DE L'OBJET DE LA LOI.

Le résumé qui suit donne notre interprétation de la loi qui régit les transports à Terre-Neuve.

La Loi sur les taux de transport des marchandises dans les provinces Maritimes:

En gros, le but de la loi, telle que conçue à l'origine, était de renforcer l'unité nationale en réduisant les frais de transports pour les produits en provenance des provinces Maritimes et vendus sur le marché intérieur canadien et en réduisant les frais d'acheminements internes par rail dans une région où le nombre des entreprises industrielles est sensiblement inférieur à celui de l'intérieur du Canada.

Cette loi prévoit une baisse des tarifs de 20 p. 100 pour les chemins de fer sur le trafic s'opérant au sein du territoire désigné (Nouveau-Brunswick, Nouvelle-Écosse, Île du Prince-Édouard, Terre-Neuve et la partie du Québec située à l'Est de Lévis, Diamond Junction et Boundary) et une réduction de 30 p. 100 sur le trafic dans le sens Est-ouest, du territoire désigné au reste du Canada. Les 20 p. 100 s'appliquent au tarif total; la réduction de 30 p. 100 n'affecte que cette partie du taux attribuable au remorquage en provenance du territoire désigné; c'est-à-dire aussi loin que Lévis dans la province de Québec par le National-Canadien et Boundary au Québec par le Pacifique-Canadien. La Loi exclut:

a) Le trafic en direction des États-Unis et vice versa.

b) Le trafic ouest-est en dehors du territoire désigné.

c) Le trafic d'importation venant d'outre-mer.

d) Les trafics d'exportation ou d'acheminement maritime par les ports à l'ouest ou au nord de Boundary, Lévis et Diamond au Québec.

e) Le transport des passagers et les expéditions par exprès.

Les conditions de l'Union

Dans les conditions de l'Union, il était reconnu que Terre-Neuve faisait face à des problèmes particuliers de transports. La plus grande partie de la population était concentrée sur la côte et dans des endroits généralement inaccessibles sinon au moyen de petits bateaux. Terre-Neuve n'avait qu'une ligne de chemins de fer qui réunît les principales localités de l'île entre Port-aux-Basques et St-Jean. Un système routier au sens moderne, n'existait pratiquement pas. A cette époque, le problème le plus important était de garantir les communications entre les terres intérieures et les services côtiers, d'une part, et les ports extérieurs d'autre part. En même temps, Terre-Neuve, en tant que province atlantique devait participer aux objectifs économiques de la Loi sur les taux de transport des marchandises dans les provinces Maritimes, et le détroit de Cabot devait être considéré comme un pont terrestre entre Sydney nord et Port-aux-Basques.

Voici certaines dispositions des conditions de l'Union concernant les transports:

a) Au moment de l'Union, ou aussitôt que possible, le Canada prendra en charge les services suivants et, à la date de l'Union, déchargera Terre-Neuve des frais généraux attachés aux services en question, à savoir, les chemins de fer de Terre-Neuve, ainsi que les navires à vapeur et autres services maritimes.

b) Le Canada maintiendra, compte tenu des besoins, un service de liaison maritime, passagers et marchandises, entre Sydney nord et Port-aux Basques; il bénéficiera de la construction d'un réseau routier entre Corner Brook et Port-aux Basques, et des dispositions seront prises pour le transport de véhicules à moteur.

c) L'île de Terre-Neuve sera comprise dans la région Maritime du Canada en ce qui concerne des règlements touchant les tarifs de chemins de fer et le trafic d'entier parcours entre Sydney-nord et Port-aux-Basques sera réputé être du trafic exclusivement ferroviaire.

d) toute loi du Parlement du Canada établissant des tarifs spéciaux de transport à l'intérieur, en provenance ou en direction de la région Maritime, sera, dans la mesure du possible, applicable à l'île de Terre-Neuve.

Les subventions de la Commission maritime canadienne

Quand la CMC estime qu'un service maritime canadien est indispensable quoique non

rentable, elle peut octroyer une subvention en vue du maintien de ce service. Ces subventions sont versées à de nombreuses entreprises privées de transport maritime entre le continent et Terre-Neuve, ainsi qu'à des transbordeurs locaux. Les subventions accordées par la CMC ont été d'un grand secours pour le maintien des services des compagnies maritimes de Terre-Neuve.

La loi nationale de 1967 sur les Transports

L'article premier de la loi définit la politique nationale des transports. Nous en citons ce qui suit:

1. Il est par les présentes déclaré qu'un système économique, efficace et adéquat de transport utilisant au mieux tous les moyens de transport disponible au prix de revient global le plus bas est essentiel à la protection des intérêts des usagers des moyens de transport et au maintien de la prospérité et du développement économique du Canada, et que la façon la plus sûre de parvenir à ces objectifs est vraisemblablement de rendre tous les moyens de transport capables de soutenir la concurrence dans des conditions qui assureront, compte tenu de la politique nationale et des exigences juridiques et constitutionnelles,

   a) que la réglementation de tous les moyens de transport ne sera pas de nature à restreindre la capacité de l'un d'eux de faire librement concurrence à tous les autres moyens de transport;

   b) que chaque moyen de transport supporte, autant que possible une juste part du prix de revient réel des ressources, des facilités et des services fournis à ce moyen de transport grâce aux deniers publics;

   c) que chaque moyen de transport soit, autant que possible, indemnisé pour les ressources, les facilités et les services qu'il est tenu de fournir à titre de service public commandé; et

   d) que chaque moyen de transport achemine, autant que possible, le trafic à destination ou en provenance de tout point au Canada à des prix et à des conditions qui ne constituent pas

   (i) un désavantage déloyal à l'égard de ce trafic plus marqué que celui qui est inhérent à l'endroit desservi ou au volume de ce trafic, à l'ampleur de l'opération qui y est reliée ou au type du trafic ou du service en cause, ou

   (ii) un obstacle excessif à l'échange des denrées entre des points au Canada ou un découragement déraisonnable du développement des industries primaires ou secondaires ou du commerce d'exportation dans toute région du Canada ou en provenant, ou du mouvement de denrées passant par des ports canadiens;

La loi a été modifiée depuis lors. Le but de la modification était de protéger le niveau des taux de subventions accordées en vertu de la loi sur les taux de transport des marchandises dans les provinces Maritimes. Elle stipule qu'aucune disposition de la nouvelle loi ne doit être interprétée de façon à modifier l'obligation imposée à une compagnie de chemins de fer.

Les dispositions de la loi visent à assurer à tous les modes de transport autant de liberté que possible quant à les rationalisation de leur exploitation et de leurs tarifs. Les chemins de fer, en particulier, ont désormais le champ beaucoup plus libre en matière de concurrence. Dans les Maritimes, ils avaient déjà, en vertu de la loi précitée, un avantage concurrentiel sur les autres modes de transport.

APPENDICE A-23

MÉMOIRE PRÉSENTÉ PAR LA CHAMBRE DE COMMERCE DE CHANNEL-PORT-AUX-BASQUES

L'établissement d'un nouveau barème des frais de transport a rendu exorbitants, pensons-nous, les tarifs des expéditions fractionnées. Il paraîtrait que cette formule nous donne l'avantage de voir nos marchandises prises et remises à domicile. C'est peut-être vrai dans certains centres du pays mais il n'en est pas ainsi à Channel-Port-Aux-Basques. Si ce service est compris dans le tarif des expéditions fractionnées, nous ne comprenons pas pourquoi il n'y est pas assuré.

La demande en vue d'obtenir ce service remonte, s'il faut en croire nos fichiers, à 1961, mais jusqu'à présent, on ne songe guère à l'acquiescer. Nous demandons instamment que des mesures immédiates soient prises pour assurer la mise en œuvre de ce service en 1968.

Nous remarquons que la suppression de l'Express nous a fait perdre un service. Maintenant que l'Express et le service-marchandises sont réunis, nous constatons que les expéditions sont plus lentes que du temps où elles étaient assurées par le service Express. Il n'y a pas assez de personnel pour trier les marchandises des expéditions fractionnées. Elles ne sont triées que le lendemain de leur réception et le personnel est alors insuffisant pour accomplir ce travail rapidement. La réunion des services d'Express et de marchandises retarde le triage des expéditions fractionnées. De plus, le délai considérable qu'il faut subir pour obtenir des feuilles de route avant la cueillette des marchandises constitue aussi un problème.

Il est urgent, également, d'aménager de nouveaux accès aux hangars pour la livraison des expéditions fractionnées. Les chargements expédiés par Express étaient précédemment faits au hangar ad hoc, mais l'accès à celui-ci est désormais supprimé.

Les employés ne parviennent pas à obtenir d'éclaircissements quant aux nouveaux tarifs.

Les livraisons de marchandises transportées en containers subissent des retards considérables parce que les numéros de ceux-ci ne figurent pas sur les feuilles de route des expéditions fractionnées. Cela devrait être fait à North Sydney, au moment de charger les containers.

Les chargements reçus via Clark Traffic à Corner Brook puis acheminées par le National-Canadien à Channel-Port-aux-Basques mentionnent Clark Traffic comme expéditeur, sur la lettre de voiture. Les consignataires sont souvent dans l'impossibilité d'identifier les chargements si le nom de l'expéditeur au départ n'est pas indiqué.

En ce qui concerne les expéditions par wagons complets, la voie réservée aux wagons ne peut en loger plus de six. Il semble qu'il ne soit pas possible d'en faire venir davantage faute de place sur cet embranchement local. Six wagons ne sont pas suffisants. Il nous faut pouvoir en recevoir au moins quinze, sur une voie à large écartement.

Le stationnement au-delà de 48 heures est impraticable. Par exemple, un chargement de bois de construction doit être déchargé du wagon et rechargé dans le dépôt situe à deux milles de là, ce qui prend seize heures ouvrables. Lorsqu'il s'agit de petites industries qui n'ont qu'un seul camion disponible, cette opération est matériellement impossible.

A remarquer aussi que les camions doivent traverser la voie principale pour se rendre à la voie de garage aux fins de déchargement et que la dénivellation est d'environ un pied par rapport au côté de la voie. Cela est la cause de nombreux dégâts occasionnés à certaines marchandises de manutention délicate, dégâts pour lesquels le National-Canadien n'accepte aucune responsabilité.

(Signature)

Chambre de Commerce de

Channel-Port-Aux-Basques.

APPENDICE A-24

COMMISSION DE LA PLANIFICATION RÉGIONALE DU CAP-BRETON—TRANSPORTS RÉGIONAUX—MÉMOIRE PRÉPARÉ EN VUE DE SA PRÉSENTATION AU COMITÉ PERMANENT DES TRANSPORTS ET COMMUNICATIONS DE LA CHAMBRE DES COMMUNES, À SYDNEY, NOUVELLE-ÉCOSSE, LE 28 FÉVRIER, 1968

1. PRÉAMBULE GÉNÉRAL.

Au cours de l'année 1968, la Commission de la planification régionale du Cap-Breton qui représente les villes de Glace Bay, New Waterford, Dominion, Sydney Mines, North Sydney, Louisbourg, la Cité de Sydney et le comté de Cap-Breton, lesquelles font toutes partie de la région connue sous le nom de Région Industrielle, a commencé à s'inquiéter de la dégradation apparemment régulière des moyens de transport dans cette région.

Sa préoccupation visait les changements d'horaires des trains de voyageurs, l'état des voies et des grand routes, l'industrie du tourisme, les retards subis par les expéditions en provenance de la région, les retards des trains de voyageurs tant au départ qu'à l'arrivée et enfin les nouveaux barèmes de transports récemment publiés à l'égard des expéditions en wagonnée partielle et, du moins dans une certaine mesure, des expéditions par wagons complets récemment inaugurés par le National-Canadien. Elle ne se préoccupait pas tant des inconvénients occasionnés par ces changements aux résidents locaux mais surtout du fait qu'à ce tournant particulier de la vie de la Région Industrielle du Cap-Breton, de tels changements ne sont évidemment pas dans l'intérêt général de la région, en ce sens que les communications sont apparemment devenues plus difficiles et les changements tellement nombreux qu'en un temps où l'on s'efforce tant d'améliorer les conditions et l'environnement et de stimuler l'industrie, ces changements vont à l'encontre des efforts mêmes entrepris par ces divers organismes.

En conséquence, le 27 septembre 1967, la Commission de la planification régionale a ordonné à son état-major de faire une enquête sur la situation et de rédiger un projet de résolution qui insisterait sur la nécessité de considérer d'un œil nouveau l'ensemble des transports dans la Région Industrielle et de mettre le doigt sur les insuffisances des services offerts à l'ensemble du public, aux industries existantes et aux industries à venir. La Commission discuta de la résolution le 20 octobre 1967, en prépara la rédaction définitive et des exemplaires en furent envoyés à tous les représentants politiques provinciaux, régionaux et locaux et aux organismes chargés de l'amélioration de la région.

Le 31 janvier, la Commission, d'accord avec le président de l'Association des Chambres de Commerce convoqua une réunion au Palais de justice du comté, à Sydney, N.-É, dans le but de discuter et de préparer les Mémoires sur les transports régionaux. A la suite de cette réunion, le directeur au Plan régional, M. W. B. Thomson, fut chargé de préparer un mémoire régional qui réunirait les exemplaires de mémoires individuels soumis ou à soumettre par des particuliers, des firmes ou les organismes de la région.

Il était entendu que ce rapport régional tenterait de faire la synthèse de tous les rapports mais qu'en même temps, toute firme ou tout organisme régional serait libre de présenter au Comité un rapport séparé.

Environ 50 personnes ont assisté à la réunion sus-mentionnée. De nombreux points importants ont été dégagés à la suite des discussions engagées: ils seront précisés dans les sections subséquentes de ce rapport. En outre, plusieurs mémoires ont été présentés par après à la Commission et plusieurs personnes lui ont proposé leurs services en vue de préparer le rapport régional.

2. PROPOSITIONS VERBALES D'ORDRE GÉNÉRAL.

A. Un exemplaire de la résolution mentionnée dans la première partie de ce rapport se trouve à l'appendice A aux fins d'information à l'intention des membres du Comité et autres personnes intéressées. La résolution s'explique d'elle-même.

B. M. Martin Merner, président du Syndicat des ouvriers de l'acier a cité des exemples précis où: *a*) sur dix wagons à marchandises commandés, trois seulement étaient arrivés, *b*) les wagons arrivent souvent souillés, *c*) les wagons doivent souvent être débarrassés, à

l'arrivée, de la neige et de la glace qui les recouvrent. Il a souligné l'absence, à Sydney, d'équipements appropriés en vue de débarrasser ces véhicules de cette neige et de cette glace. A la suite de la pénurie de véhicules il a fallu licencier, du 15 au 18 décembre 1100 membres du Syndicat des mineurs unis d'Amérique, ce qui représentait sept équipes de travail dans la mine.

Les remarques de M. Merner ont été appuyées par les représentants de deux des principales industries de la région, les Steel and Coal Companies, qui ont toutes deux confirmé qu'outre les problèmes concernant la saleté des véhicules et l'absence d'équipement pour nettoyer la neige, il y avait par intermittence et tout au long de l'année, une sérieuse chute de force motrice.

La seconde de ces sociétés a déclaré qu'elle se heurtait fréquemment à des difficultés au sujet de la distribution et des droits de magasinage au-delà du territoire désigné.

C. Lors de la réunion mentionnée dans la première partie de ce rapport, la présidence a déclaré qu'il y avait de bonnes raisons à invoquer pour affecter des fonds de l'Office d'expansion économique de la région atlantique ou des fonds provenant d'autres sources dans la rénovation et la modernisation des voies ferrées. C'est un sujet qui avait jadis été discuté par la Commission de la planification régionale à qui des représentants du National-Canadien avaient affirmé que le réseau ferroviaire était en bon état. C'est peut-être vrai. Néanmoins, entre Sydney et Port Hawkesbury, un convoi dit de grande vitesse met 3 heures ½ pour effectuer un trajet qui, par la route, n'est que de 88 milles et peut être parcouru en moins de deux heures. Il semblerait donc qu'il faille réaligner et remettre en état certains tronçons de la ligne. Cela ferait partie des investissements industriels requis pour rendre la région plus attrayante et plus propice à d'éventuelles industries.

D. Plus d'une fois au cours des deux dernières années, les Chambres de Commerce locales, la Commission de la planification régionale et le directeur du tourisme se sont plaints de l'insuffisance des services routiers actuels, surtout en ce qui concerne le tronçon nº 4 entre Sydney et Hawkesbury. Ce n'est pas une auto-route pour grande vitesse, praticable par tous les temps; ici encore, la possibilité d'utiliser les fonds de l'Office d'expansion économique de la région atlantique serait d'un grand secours à la région et encouragerait la venu des touristes dans cette région. Des relevés établis en été 1960 et 1964 confirment que, parmi les véhicules qui empruntent la chaussée, il n'y en a que trois sur 10 qui vont jusqu'à la partie industrielle de Cap-Breton.

E. Au cours de la discussion précédente, on a proposé que les «Zones désignées» soient munies d'un service pour les passagers, qui serait ponctuel, efficace et adéquat et, si cela s'avérait nécessaire, qu'un tel service soit subventionné dans ces régions afin de les rendre plus attrayantes et de faciliter la mobilité des investissements industriels.

F. La présidence a également laissé entendre qu'il serait désirable d'étendre les mesures de la loi sur les taux de transport des marchandises dans les provinces Maritimes à l'industrie du camionnage. Ce point a déjà été signalé dans d'autres rapports sur les transports.

G. On s'est interrogé sur le traitement de faveur accordé aux chemins de fer, alors que les tarifs relatifs aux wagonnées partielles peuvent être appliqués sans l'autorisation de la Commission canadienne des transports.

H. Le président a également tenu à mettre l'accent sur le déséquilibre au sujet du transport des marchandises. Par exemple: des wagons couverts pénètrent dans la région avec un chargement complet et la quittent à vide. La même situation prévaut en matière de transports routiers. Avec l'entrée en vigueur de la nouvelle loi, cette situation est de nature à causer des désagréments.

I. On a évoqué brièvement la possibilité d'utiliser d'autres modes de transport dans la région, par exemple, l'aéroglisseur et le navire à aile portante. On a pensé qu'il serait bon d'étudier de plus près ces compléments aux moyens de transports classiques; les principales compagnies de transport maritime de la région, et plus particulièrement des Maritimes, pourraient utilement entreprendre cette étude.

J. On a abordé l'incapacité que semblent montrer les transporteurs maritimes de s'en tenir à des tarifs pratiques et stables. Dans un cas, un transporteur local se vit indiquer six tarifs différents pour la même marchandise.

K. L'attention du comité s'oriente vers le rapport de la Commission des Transports Maritimes, établi au nom des gouvernements des provinces Atlantiques, à dater du 13 décembre 1967. Ce rapport, présenté au ministre des Transports, traitait des Tarifs de transports sur voie ferrée par wagon.

L. M. J. Yazer (Yazer Frères, Sydney) rapporte que le 7 novembre 1967, trente (30) cartons contenant chacun 50 boîtes de chemises étaient facturées de Brockville à $36.90 par voie ferrée. Le même envoi (630 livres) par route (Howell Transfer) coûtait $20.10.

3. SOUMISSIONS ÉCRITES.

Les appendices «B» à «N» contiennent des extraits de soumissions écrites, reçues par la Commission de planification régionale du

Cap-Breton et de la Chambre de Commerce de Sydney et provenant de la direction d'entreprises locales. Dans la plupart des cas, des informations pertinentes ont été extraites des rapports pour essayer de réduire le travail du comité grâce à une étude des informations contenues. Le texte complet des rapports, dans leur forme officielle, est à la disposition de ceux qui le désirent.

Les organisations ou personnes suivantes ont soumis les rapports écrits qui se trouvent en appendice:

Section du Cap Breton—Association des Consommateurs du Canada.
Martin Equipments—Sydney.
Les Metteurs en Bouteilles de Liqueurs Douces de Cap-Breton.
R. H. Fillmore Funeral Home Limited—Sydney.
Dominion Coal Company—Sydney.
W. T. Lynch & Sons Limited—Sydney.
Leith's Services Limited—Sydney.
Druker Insurance Agency—Sydney.
Bird Construction Products, par l'entremise de la Maritime Builders LTD—Sydney.
H. H. Marshall Limited—Sydney.
Atlantic Speedy Propane Limited—Sydney.
J. W. Stephens Limited—Sydney.
Vogue Furnishing Limited—Sydney.

4. RÉSUMÉ.

La tentative de la Commission de planification régionale de Cap-Breton de coordonner les discussions et les rapports présentés et commentés au cours des dernières semaines a été déterminée par le besoin de créer une atmosphère et des conditions propres à inciter l'industrie à se concentrer dans la zone industrielle du Cap-Breton. Les membres de la Commission estiment qu'il est totalement illogique qu'un élément du gouvernement prenne des mesures qui iraient à l'encontre de celles qu'ont prises d'autres ministères et organismes pour créer l'atmosphère et les conditions nécessaires à l'établissement d'activités industrielles dans la région. Pour réaliser ce but, ils font appel à plus de coopération et de coordination. Ce rapport espère aussi, bien entendu, faire comprendre la nécessité de maintenir des tarifs de transports aussi bas que possible tant à l'intérieur qu'à l'extérieur de la région, et souligne la nécessité d'une amélioration des transports et des communications entre les principaux centres des Maritimes et les centres plus populeux du Canada et au sein de la région.

En ce qui concerne plus particulièrement le rapport des metteurs en bouteilles du Cap-Breton, on a prétendu qu'en proposant un relèvement des tarifs appliqués au transport des produits finis, le consommateur régional est obligé de payer davantage pour le produit. Il faudrait établir clairement que ce rapport ne suggère pas que le tarif des expéditions de Montréal soit augmenté; on voudrait plutôt voir diminuer le tarif des expéditions de Montréal des contenants *vides* plutôt que d'appliquer le plein tarif sur les contenants *remplis*.

Le 9 février 1968.

C.P.R.C.B.

APPENDICE «A»

COMMISSION DE PLANIFICATION RÉGIONALE DU CAP-BRETON
PROJET DE RÉSOLUTION SUR LES TRANSPORTS DEVANT ÊTRE DISCUTÉE PAR LA COMMISSION DE PLANIFICATION RÉGIONALE

le 30 octobre 1967

TRANSPORTS RÉGIONAUX

ATTENDU:

Que les représentations faites à la Commission et l'expérience personnelle de ses membres, ainsi que les enquêtes ultérieures poursuivies par le personnel de la Commission et par son Comité des transports, révèlent le besoin d'un service efficace de transport des voyageurs entre les deux principaux centres urbains de la Nouvelle-Écosse, et

ATTENDU:

(1) que la région industrielle du Cap-Breton et la région d'Halifax-Dartmouth, en Nouvelle-Écosse, comprennent toutes deux une agglomération urbaine importante; et

(2) que les voyageurs qui désirent se rendre d'une de ces agglomérations urbaines à l'autre par d'autres moyens que l'avion ou l'autobus sont incapables de le faire par le train de nuit qui est le mode de locomotion le plus confortable et le plus commode; et

(3) que le rapide en provenance d'Halifax est souvent retardé à Truro et que les voyageurs sont souvent déposés à Sydney au petit matin alors qu'il leur est impossible de se rendre dans d'autres localités; et

(4) que le transport du charbon, de l'acier et d'autres produits a été retardé faute de locomotives.

La Commission de planification régionale du Cap-Breton a étudié ces facteurs et a débattu

le problème avec les fonctionnaires locaux du National-Canadien et la Commission des transports du Canada et maintenant,

DÉCIDE:

(1) que la Commission des transports du Canada soit priée d'étudier la possibilité de remplacer le service de wagons-lits du National-Canadien, entre la région industrielle du Cap-Breton et la ville d'Halifax, par un service confortable et commode, afin que les personnes qui ne veulent pas voyager par avion ou autobus aient un autre choix. Il est proposé que ce service soit rétabli deux fois la semaine, même s'il n'est pas rentable. La Commission est d'avis que le public a droit au mode de transport le plus commode, indépendamment du facteur de l'économie, au stade actuel de développement de la région industrielle du Cap-Breton;

(2) que cette résolution soit portée à l'attention de la Société de développement du Cap-Breton et qu'on obtienne son appui afin d'assurer un service complet et satisfaisant aux résidents et industriels de la région qui désireraient utiliser un mode de transport terrestre entre la capitale de la province et la région industrielle;

(3) que le nouveau tarif-marchandises établi récemment par le National Canadien pour le trafic de détail soit porté à l'attention de la Société de développement du Cap-Breton, et que la Commission lui fasse savoir qu'à son avis l'augmentation du coût de transport consécutive à ce changement du tarif est préjudiciable au développement de la région industrielle du Cap-Breton, même s'il est tenu compte de l'aide apportée à la région par les lois actuelles, notamment la Loi sur les taux de transport des marchandises dans les provinces Maritimes, etc.;

(4) que le National Canadien et les autres chemins de fer en cause éliminent les retards dus à l'insuffisance d'électricité dans la région, et assurent la livraison ponctuelle, et sans retards dus à des pannes d'électricité, des marchandises destinées à la région ou en provenant;

(5) la Commission de planification régionale exprime son inquiétude à toutes les personnes et tous les organismes qui sont intéressés de quelque façon à la stabilisation et au relèvement de l'économie de la région industrielle du Cap-Breton, et elle souligne les effets des changements récents et des retards dans le domaine des transports terrestres de la région et des Maritimes; elle décide d'adresser des copies de la présente résolution exprimant son inquiétude aux personnes et organismes responsables et intéressés qui œuvrent en ce moment pour assurer la stabilité économique à la région. Les membres de la Commission désirent souligner que tout en souscrivant au principe de la justification économique, ils ne pensent pas que ce soit le seul critère valable en ce moment pour le développement industriel du Cap-Breton et ils sont d'avis qu'il y a lieu de fournir un service sans justification économique s'il ajoute au potentiel et à l'attrait de la région.

Le 29 septembre 1967.

C.P.R.C.B.

APPENDICE «B»

MARTIN EQUIPMENT LIMITÉE
CASE POSTALE 968
SYDNEY (NOUVELLE-ÉCOSSE)

le 15 novembre 1967.

Depuis plusieurs années, j'évite autant que possible d'avoir recours aux services ferroviaires parce que nous en sommes dissatisfaits. Les dommages causés aux marchandises, les rétards, l'attitude désinvolte de certains employés sont tous à la source de notre décision d'éviter le transport ferroviaire.

Alors que certains envois nous viennent de l'Ontario, du Québec et du centre des États-Unis, la majeure partie de nos marchandises arrive à Halifax en provenance du Royaume-Uni et est transportée à Sydney par camion. Nous avons trouvé cette forme de transport plus commode, plus sûre et plus économique; nos concurrents et nos clients font de même. Si les tarifs-marchandises des chemins de fer ont monté, il est peut-être bon de noter qu'à compter du 1er octobre les tarifs de transport routier ont baissé dans les catégories qui nous touchent, si bien que nous n'avons aucune raison de nous plaindre.

Il convient peut-être de mentionner que la majeure partie de nos marchandises tombe dans la catégorie à haute densité, et je soupçonne que le changement des tarifs-marchandises touche surtout les expéditeurs dont les produits sont à faible densité. En toute justice pour les chemins de fer, ils ont peut-être trop

tardé à faire un rajustement pour cette catégorie. Je me souviens qu'il y a plusieurs années le coût de transport d'un gros bureau de secrétaire par messagerie était de $1.67 au poids, alors que Sydney Transfer exigeait $10.00 pour transporter le même bureau en raison de l'espace qu'il occupait. C'était un prix plus réaliste.

Si le National-Canadien veut aider les provinces Maritimes, je lui recommanderais de trouver le moyen de transporter vers l'ouest une tonne de produits d'acier finis pour le même prix qu'une tonne de lingots, à condition que les produits finis occupent le même espace. A mon avis, cela servirait mieux l'économie de Sydney que toute autre concession qu'il pourrait consentir.

Bien sincèrement vôtre,

MARTIN EQUIPMENT LIMITÉE
(Signée) J. R. Martin.

APPENDICE «C»

LES EMBOUTEILLEURS D'EAUX GAZEUSES DU CAP-BRETON

Le 8 février 1968.

Nous n'avons pas l'intention dans ce mémoire de discuter des tarifs-marchandises généraux qui doivent être adoptés en Nouvelle-Écosse, ni de faire état des tarifs extrêmement élevés qui frappent actuellement le trafic de détail. Nous croyons que ces faits vous seront signalés très fortement par les groupes d'hommes d'affaires que ces tarifs touchent encore plus directement que nous, de l'industrie des eaux gazeuses.

Ce que nous voulons faire ressortir à tout prix est la différence flagrante qui existe entre les tarifs actuels du National-Canadien pour transporter des bouteilles vides de Montréal à Sydney, et ceux qui s'appliquent au transport de bouteilles pleines d'eaux gazeuses entre ces deux mêmes villes.

Quand les embouteilleurs d'eaux gazeuses de notre région désirent faire venir des bouteilles vides pour les remplir dans nos usines locales (ce qu'ils font toutes les quinzaines environ), le National-Canadien leur impose un tarif de $1.16 les cent livres. Le poids usuel d'un wagon ainsi rempli de bouteilles vides est de 50,000 livres, bien qu'il puisse parfois atteindre 80,000 livres. Cela n'a aucun effet sur le tarif-marchandises que nous devons payer, et qui demeure toujours $1.16 les cent livres.

Par contre, un wagon chargé de bouteilles pleines d'eaux gazeuses fabriquées à Montréal et pesant environ 30,000 livres est transporté à Sydney par la même compagnie, sur le même wagon, au tarif de 78 cents seulement le cent livres. Ce wagon chargé de bouteilles pleines est coté selon l'Article 655, tarif CM 130-1 du National Canadien, qui permet le trasport d'eaux gazeuses vers l'est à partir de Montréal. Ce tarif ne s'applique pas à des produits semblables expédiés de la Nouvelle-Écosse à la région de Montréal.

Il semble que les embouteilleurs d'eaux gazeuses de la Nouvelle-Écosse sont pénalisés par le service des tarifs-marchandises du National-Canadien à raison de 38 cents le cent livres sur leurs importations de bouteilles, sans parler des tarifs extrêmement élevés du trafic de détail que nous devons payer sur tous nos concentrés et autres ingrédients nécessaires à la fabrication de nos produits, ou de ceux que nous payons sur nos machines, notre matériel et nos pièces de rechange, etc.

Comparons, si vous le voulez bien, ces deux wagons de marchandises pour chercher une explication logique à cet énorme écart de tarifs.

Le wagon chargé de bouteilles vides est plus lourd. Toute tentative de charger plus de 30,000 à 35,000 livres de bouteilles pleines sur un wagon entraîne un bris considérable. Le wagon chargé de bouteilles vides arrivera en bon état, sans perte due au bris. Le wagon chargé de bouteilles pleines doit être chauffé et protégé contre le froid en hiver, tandis que celui qui est chargé de bouteilles vides n'exige pas de pareils soins.

Si ce sont là les raisons invoquées par le service des tarifs du National-Canadien pour arriver à un tarif inférieur de 38 cents les cent livres, pour les bouteilles pleines, à celui qui est exigé pour les bouteilles vides, nous ne comprenons pas leur raisonnement et nous remercions le ciel que ces gens-là exploitent un chemin de fer et ne gouvernent pas le pays.

Examinons maintenant les effets de ces tarifs discriminatoires sur notre industrie, notre collectivité et notre province.

A l'heure actuelle, nous estimons qu'environ 100,000 caisses d'eaux gazeuses en bouteilles non retournables ont été expédiées de Montréal dans notre province l'en dernier, ce qui a entraîné une perte considérable d'emplois pour notre force ouvrière, et cette tendance ne fait que commencer. Les grands magasins à succursales achètent de plus en plus leurs eaux gazeuses des grands producteurs de Montréal qui déversent leurs surplus de produits dans notre province à des prix de beaucoup inférieurs à ceux qui sont pratiqués

dans leur propre province. Ajoutons à cela le nombre de plus en plus grand d'embouteilleurs de la Nouvelle-Écosse qui jugent plus économique d'acheter leurs produits à Montréal en bouteilles pleines, franches de la taxe de vente fédérale, et de les importer ici à des tarifs de transport extrêmement bas, plutôt que de donner du travail à la main-d'œuvre locale et de les fabriquer dans leurs propres usines. Le déversement de ces surplus d'eaux gazeuses aura pour résultat inévitable, d'ici quelques années, de ruiner les petites entreprises d'embouteillage et de faire perdre à notre province des centaines d'emplois.

La perte de recettes du gouvernement fédéral en taxes de vente seulement s'élève à plusieurs milliers de dollars par année. La différence dans la taxe de vente imposée sur le prix de vente de Montréal et le prix local du même produit est de 10 cents la caisse environ. Le gouvernement provincial subit, lui aussi, une perte de revenu sur la taxe de vente au détail.

Ce déversement de produits excédentaires sur nos marchés locaux, tant en bouteilles non consignées qu'en boîtes métalliques, appuyé et encouragé par des tarifs injustes et discriminatoires, ne peut avoir d'autre effet que d'affaiblir et de faire disparaître six petites industries, essentielles à cette région défavorisée du Cap-Breton.

Bien sincèrement vôtre,

LES EMBOUTEILLEURS D'EAUX GAZEUSES DU CAP-BRETON
(Signé) R. H. Lynch.

APPENDICE «D»

R. H. FILLMORE FUNERAL HOME LIMITÉE
141, rue Dorchester,
SYDNEY (NOUVELLE-ÉCOSSE)

Le 19 octobre 1967.

Il semble, d'après les vérifications que nous avons pu faire jusqu'à ce jour, que nos frais de transport pour les cercueils et autres produits ont augmenté d'environ 50 p. 100 ou de $5.00 par cercueil; il nous faudra absorber ces frais supplémentaires ou les faire supporter par nos clients.

Il nous est très difficile d'estimer exactement les effets de cette augmentation en ce moment, parce que, depuis son entrée en vigueur, nous n'avons pas reçu assez de commandes pour vous donner un tableau complet de la situation.

Étant donné que nos produits viennent de l'Ontario, du Québec et des Maritimes, il semble que nos frais de transport augmenteront de 50 p. 100.

Bien sincèrement vôtre,

(Signé) R. H. Fillmore.

APPENDICE «E»

W. T. LYNCH & SONS LIMITED
Case postale 471
SYDNEY (NOUVELLE-ÉCOSSE)

Le 8 novembre 1967.

Nous désirons signaler un cas particulier en ce qui a trait aux fournitures que nous faisons venir de Montréal. Le coût du transport de ces produits à Sydney par messageries du National-Canadien a monté de 70 p. 100 environ. Une telle augmentation du coût de transport est prohibitive et accroîtra sûrement le prix de nos marchandises, étant donné que nous devrons la faire payer par le consommateur.

Sincèrement vôtre,

W. T. LYNCH & SONS LTD.
(Signée) Lorne A. Higgins.

APPENDICE «F»

LEITH'S SERVICES LIMITED,
273, rue Townsend,
SYDNEY (NOUVELLE-ÉCOSSE)

Le 2 octobre 1967.

Dans notre propre cas, pour ne mentionner qu'un de nos produits (les carreaux de revêtement en céramique), le coût du transport a augmenté de plus de 100 p. 100, ce qui entraînera pour le consommateur éventuel une majoration de prix de 20 p. 100 en raison des frais de transport et des taxes additionnelles. Quand nous avons de nombreux contrats en vigueur, cela signifie que nous devrons absorber nous-mêmes ces frais additionnels parce que nous ne voyons aucun moyen de les transmettre aux entrepreneurs généraux ou aux consommateurs éventuels.

N'ayant pas été avertis de cette augmentation des tarifs-marchandises, nous n'avons pu nous protéger en faisant nos soumissions. Voilà la situation pour notre société, et sans doute aussi pour tous les entrepreneurs et sous-entrepreneurs ainsi que pour les fournisseurs qui ont signé des contrats fermes. On pourra peut-être dire que dans le domaine de la construction tous les prix doivent augmenter, peut-être au point de réduire les travaux dans notre région.

Sincèrement vôtre,

LEITH'S SERVICES LTD.
(Signée) Bernard A. Leith.

APPENDICE «G»

DRUKER INSURANCE AGENCY,
327, rue Charlotte,
SYDNEY (NOUVELLE-ÉCOSSE)

Le 16 octobre 1967.

Étant donné que les prix des pièces d'automobile seront touchés par le nouveau tarif ferroviaire, le coût de l'assurance-automobile en subira sûrement le contrecoup. De même, avec l'augmentation du prix des matériaux de construction, le coût des réparations sera plus élevé chaque fois qu'il y aura un incendie (ou une tempête), ce qui entraînera une majoration du coût de chaque réclamation. Éventuellement, cette augmentation sera reflétée dans les primes.

(Signée) Auvie Druker,

DRUKER INSURANCE COMPANY.

APPENDICE «H»

BIRD CONSTRUCTION PRODUCTS,
Par: MARITIME BUILDERS LIMITED
SYDNEY (NOUVELLE-ÉCOSSE)

Le 20 octobre 1967.

A NOS CLIENTS:

Le 5 septembre 1967, les chemins de fer du Canada ont adopté de nouveaux tarifs et appliqué de nouvelles règles, pratiques et conditions à tous les envois par messageries et au trafic de détail. Effectivement, les anciens services de messageries, de transport routier et du trafic de détail ont été fusionnés en un même service, et un même tarif s'applique maintenant à tout le trafic de détail.

Il est maintenant évident que ces nouveaux tarifs plus élevés frappant des produits auparavant expédiés au tarif beaucoup plus bas du trafic de détail augmenteront considérablement le coût de nos matériaux de construction rendus à destination. Depuis le 5 septembre, nous avons étudié et envisagé divers moyens d'incorporer ce coût supplémentaire à tous nos prix-courants et (ou) à nos pratiques d'expédition. Nous avons décidé de ne pas modifier nos prix-courants mais plutôt de modifier nos pratiques d'expédition. En conséquence, à partir du 20 octobre 1967, nous suivrons la ligne de conduite suivante:

1. Tous les produits de Bird Construction stockés à nos entrepôts seront vendus f. à b. ces entrepôts.

2. Tous les produits de Bird Construction non stockés à nos entrepôts seront expédiés directement par le fabricant et seront vendus franco à l'usine du fabricant.

Nous regrettons d'être obligés d'adopter cette ligne de conduite. Mais nous tenons à vous assurer qu'elle nous a été dictée par des circonstances indépendantes de notre volonté.

Bien sincèrement vôtre,

(Signée) Karl R. Linton,
Gérant administratif,
J. W. BIRD AND COMPANY LIMITED.

APPENDICE «I»

H. H. MARSHALL LIMITED,
Distributeurs de journaux,
SYDNEY (NOUVELLE-ÉCOSSE)

Le 5 février 1968.

Les Messageries du National Canadien depuis quelque temps rendent la vie de plus en plus dure aux petits commerçants. Il y a quelques années, le tarif minimum de messagerie était de 20c.; il est passé à 75c. en 1963, à $1.50 en 1966 et, pour prendre comme exemple la ville d'Inverness, à $3.00 le 5 septembre 1967.

Avant l'adoption du nouveau tarif, le coût de transport était progressif quand le poids dépassait le minimum; ainsi, sur la base du minimum de $1.50 en 1966, le tarif pour Inverness était de $1.90 et le coût d'expédition aurait été de $1.52 pour 80 livres, de $1.54 pour 81 livres, et ainsi de suite.

Les nouveaux tarifs pour le trafic de détail jusqu'à Inverness sont de $3.00 jusqu'à 25 livres, de $3.20 entre 25 et 150 livres, avec un supplément de 20c. pour chaque colis additionnel après le premier. Nous désirons faire remarquer que le petit commerçant recevant un colis de 30 livres, par exemple, doit payer le même prix que celui qui reçoit un colis pesant cinq fois autant (à l'exception du supplément de 20c. pour chaque colis après le premier). En d'autres termes, le petit commerçant doit payer tout autant pour faire livrer sa petite commande que celui qui fait cinq fois plus d'affaires.

Voici un autre exemple du nouveau tarif, cette fois entre Sydney et Corner Brook (Terre-Neuve):

Jusqu'à 25 livres	$3.00
De 25 à 150 livres	$3.70

En ce cas, si une petite entreprise reçoit un colis de 26 livres, elle doit payer 70c. pour cette livre supplémentaire au-dessus de 25. En comparaison du tarif de $2.35 en 1966, avec minimum de $1.50, l'augmentation pour ce colis de 26 livres est de $2.20. A cette époque, on pouvait expédier 157 livres pour le même prix de $3.70.

Quand une commande atteint ou dépasse 300 livres, les taux sont raisonnables, mais cela n'intéresse nullement le petit commerçant.

Sincèrement vôtre,

H. H. MARSHALL, LTD.
(Signée) Cyril MacDonald, gérant de succursale.

APPENDICE «J»

ATLANTIC SPEEDY PROPANE LIMITED
592, rue George,
SYDNEY (NOUVELLE-ÉCOSSE)

Le 10 novembre 1967.

On pourrait penser qu'une entreprise aussi importante que l'est Atlantic Speedy Propane Ltd., avec des succursales d'un bout à l'autre des Maritimes, peut bénéficier des tarifs du trafic en gros, mais il n'en est pas ainsi. La situation géographique de chaque succursale ne se prête pas à l'expédition en gros et elles doivent avoir recours au trafic de détail. Nos commandes consistent surtout en cuisinières électriques qui viennent de Carleton Place, près d'Ottawa, et de chauffe-eau et de séchoirs à linge qui viennent de Toronto.

Nous avons toujours vendu beaucoup d'appareils ménagers à Sydney et nous constatons que le coût de transport de nos produits particuliers a littéralement doublé, alors que dans certains cas les petits envois ont donné lieu à des augmentations de 60 à 70 p. 100, que nous devons naturellement transmettre au consommateur. Nous avons également découvert que les grandes compagnies de camionnage ont profité de l'augmentation des tarifs du National-Canadien pour majorer leurs propres tarifs. J'estimerais, d'après nos factures, que les compagnies de camionnage ont rajusté leurs tarifs à 10 p. 100 environ au-dessous de ceux du National-Canadien.

Cette réduction de 10 p. 100 qu'offre le transport par camion ne présente aucun avantage pour un grand nombre d'entreprises locales étant donné qu'un envoi doit passer d'une compagnie à l'autre avant d'atteindre Sydney, ce qui est une source d'avaries. Une compagnie de camionnage des Maritimes est en difficultés financières et refuse de payer les réclamations pour dommages.

Il est essentiel pour notre économie locale que ces tarifs soient ramenés à leur niveau antérieur. Le National-Canadien a les installations voulues dans les provinces Maritimes pour répondre à nos besoins de transport et il a également le personnel et le système voulus pour s'occuper des réclamations résultant des avaries en cours de transport.

Bien sincèrement vôtre,

ATLANTIC SPEEDY PROPANE LIMITED
(Signée) E.R. Latimer,
Gérant de succursale.

APPENDICE «K»

J. W. STEPHENS LIMITED
Case postale 175
SYDNEY (NOUVELLE-ÉCOSSE)

Le 16 octobre 1967.

J'estime que l'augmentation des tarifs ferroviaires aura pour effet d'accroître le coût de nos produits de 5 p. 100 pour nos clients. C'est là une augmentation considérable et des plus graves. Je suis d'avis que cette situation devra être portée à l'attention des gouvernements d'une façon très énergique. Je pense également que les tarifs ferroviaires étaient déjà trop élevés avant cette augmentation et j'espérais une réduction plutôt qu'une majoration.

Bien sincèrement vôtre,

J. W. STEPHENS LIMITED
(Signée) J. W. Stephens, président.

APPENDICE «L»

VOGUE FURNISHINGS LIMITED,
267, rue Charlotte,
SYDNEY (NOUVELLE-ÉCOSSE)

Le 16 octobre 1967.

Les tarifs touchent différemment les produits que nous vendons, étant donné qu'un appareil peut épouser diverses formes. On considère la grosseur et la forme de l'emballage ainsi que le tarif auquel nous achetons le produit de notre fournisseur. Il en est de même pour les meubles rembourrés et les articles expédiés en caisses, ainsi que pour le mobilier chromé, etc.

Nous constations qu'il y a eu une augmentation de deux à trois fois le tarif de transport que nous devions payer précédemment.

Nous vous signalerons aussi que toutes les compagnies de trasport ainsi que les Messageries du National Canadien ne semblent pas avoir de tarif stable qui nous permettrait de nous faire une ligne de conduite.

Sincèrement vôtre,

VOGUE FURNISHINGS LTD.
(Signée) Sam Bernick.

APPENDICE «M»

DOMINION COAL COMPANY LIMITED
SYDNEY (NOUVELLE-ÉCOSSE)

Le 19 octobre 1967.

Le nouveau tarif est passablement complexe mais on peut dire en toute vérité que le nouveau tarif-marchandises est le double ou davantage de ce qu'il était précédemment si l'on tient compte du fait que le poids et les dimensions cubiques du produit transporté ont un effet très important sur les taux que les expéditeurs et leurs clients doivent maintenant payer. Il n'y a aucun doute que le petit commerçant en souffrira davantage à moins que le produit qu'il importe ne puisse être démantelé ou n'occupe un espace restreint. En réduisant les dimensions d'un article volumineux ou en combinant plusieurs pièces en une seule de grosseur convenable, on peut réduire sensiblement les nouveaux tarifs.

En ce que concerne notre compagnie, la majeure partie de nos produits est transportée par wagon commun ou camion ou en wagons entiers des grands centres du Canada, bénéficiant ainsi des tarifs de gros qui n'ont pas été touchés par le dernier règlement. Je ferai remarquer cependant que notre compagnie associée, le Cumberland Railway Company, abandonnera progressivement le trafic de détail étant donné que la collecte et la livraison sont généralement comprises dans les nouveaux tarifs.

La Loi sur les taux de transport des marchandises dans les provinces Maritimes était destinée à permettre aux commerçants de notre région de faire concurrence à ceux du reste du Canada. Toutefois, ces énormes majorations du coût du trafic de détail indiquent que comme toujours, c'est le Canada central qui en bénéficie le plus étant donné qu'il lui est possible d'expédier ses produits vers l'est en wagons entiers.

Je pourrais mentionner que j'ai demandé à notre service des achats de faire transporter nos marchandises par camion, quand c'est possible. Je crois savoir cependant que les compagnies de camionnage ont l'intention d'augmenter leurs tarifs dans la même proportion environ que les chemins de fer.
H.F. Murphy, directeur du trafic.

DOMINION COAL COMPANY

(Signée) H. F. Murphy, directeur du trafic.

APPENDICE «N»

DÉCLARATION OFFICIELLE SUR L'AUGMENTATION DES TARIFS FERROVIAIRES PRÉSENTÉE PAR LA SECTION DU CAP-BRETON DE L'ASSOCIATION DES CONSOMMATEURS DU CANADA À LA COMMISSION DE PLANIFICATION RÉGIONALE DU CAP-BRETON

Le premier but de la section du Cap-Breton de l'Association des consommateurs du Canada est de travailler en faveur des consommateurs de la région et de se faire leur porte-parole; aussi, toute mesure gouvernementale ou industrielle qui touche le coût de la vie la préoccupe profondément. Étant donné qu'une bonne partie des produits que nous utilisons tous les jours est importée d'autres parties du Canda ou des Etats-Unis sous forme de trafic de détail, l'adoption récente de la formule «dimensions-densité» pour le calcul du tarif de transport entraînera inévitablement une augmentation du coût de la vie, sauf dans un cas particulier. Assurément, le prix plus élevé des vêtements, surtout de ceux des enfants, des aliments légers et volumineux et des meubles imposera non seulement un lourd fardeau à l'individu mais inquiétera aussi les industries qui songent à s'établir dans la région.

Pour ces raisons et beaucoup d'autres, surtout à la lumière de la situation économique actuelle, la section du Cap-Breton de l'Association des consommateurs du Canada demande instamment qu'on remette à l'étude la formule «dimensions-densité»

SIDNEY, le 6 février 1968.

APPENDICE A-25

MÉMOIRE PRÉSENTÉ PAR LE COMITÉ DU TRANSPORT PAR CONTAINERS DU BOARD OF TRADE DE SYDNEY

Monsieur le président et messieurs les membres du Comité des transports du Parlement canadien, nous vous savons gré de nous donner l'occasion de présenter le présent mémoire. Il expose les vues et propositions du Comité du transport par containers du Board of Trade de Sydney au sujet du rôle que le Canada peut et doit jouer dans l'avenir des transports mondiaux et sur le rôle très important que jouera la Nouvelle-Écosse, notamment Sydney, lorsque notre pays assumera ce rôle important.

Notre mémoire est distinct de celui de la Commission de planification régionale du Cap-Breton, étant donné qu'il envisage d'une manière tout à fait différente l'ensemble de la question du transport dans les provinces atlantiques et qu'il préconise une nouvelle orientation de la politique canadienne des transports. Nous avons donc jugé qu'il ne devait pas être compris avec les autres mémoires qui traitent d'autres aspects des difficultés qu'éprouvent présentement les transports dans les provinces atlantiques.

En proposant une nouvelle orientation du rôle que le Canada est appelé à jouer dans le domaine des transports sur le plan mondial, nous estimons nécessaire d'envisager sous un jour entièrement nouveau la position du Canada par rapport au reste du monde, plus particulièrement par rapport aux régions les plus développées. Voilà pourquoi je vous demanderais de regarder cette carte que j'ai apportée afin d'illustrer mon argumentation.

Vous remarquerez que la projection de cette carte indique l'Amérique du Nord comme centre du monde, ayant immédiatement à l'ouest la Russie, le Japon, la Chine et les autres pays d'Extrême-Orient, au sud, l'Amérique centrale et l'Amérique du Sud, au sud-est, l'Afrique, la Méditerranée et le Moyen-Orient, et l'Europe à l'est. Les ports du nord de la Russie se trouvent au nord et à l'est des pays scandinaves.

Aux fins de notre argumentation, nous supposons que toutes ces régions convergent vers l'Amérique du Nord. En partant de ce concept, on remarquera qu'à la périphérie des secteurs est et ouest se trouvent les vastes étendues de l'Asie: la Sibérie, la Mongolie et les parties septentrionales de l'Inde et du Tibet, qui comptent dans une grande mesure une population clairsemée et relativement peu développée. En d'autres termes, en situant sur la carte les parties du monde développées et en voie de développement, nous constatons que notre pays a tout ce qu'il faut pour jouer le rôle de liaison entre les divers marchés internationaux.

Si nous remontons aux débuts de l'histoire, nous constatons que c'est le transport océanique qui a été le principal moyen de liaison entre les pays. Dès cette époque, on admettait que le transport maritime était le moyen le moins coûteux d'acheminer des biens d'un pays à un autre, ou même de la côte est à la côte ouest d'un continent, et ce postulat était très valable à venir jusqu'à ces dernières années, Toutefois, par suite de l'évolution des réseaux de transport terrestre, notamment les réseaux transcontinentaux ultra-rapides, il est maintenant démontré qu'en combinant le transport maritime-terrestre et maritime-terrestre-maritime en faisant appel aux techniques modernes, on a un transport beaucoup moins coûteux et beaucoup plus rapide que le genre de transport maritime qui avait été en usage pendant plusieurs années.

Pour s'en convaincre, on n'a qu'à se rendre compte que les principales voies navigables qui permettent de traverser le continent sans contourner les extrémités des continents méridionaux, notamment les canaux de Panama et de Suez, obligent les navires à parcourir une route longue et sinueuse, ce qui augmente de façon considérable la durée du parcours. De plus, on connaît les difficultés d'ordre politique qui ont entravé ces dernières années la liberté de passage des navires par le canal de Suez. Les restrictions techniques et dans une certaine mesure la possibilité d'une situation politique instable dans la zone du canal de Panama obligent également les entreprises de navigation à examiner la possibilité de trouver d'autres liaisons pouvant remplacer celle qui passe par l'Amérique centrale.

Le Canada est reconnu dans le monde entier pour la stabilité de son régime de gouvernement et pour la modération et la responsabilité dont ses habitants font preuve à l'égard des droits de tous ceux avec qui ils transigent. Par conséquent, si un pays doit jouer le rôle éminemment important qui consiste à être le chaînon de ce vaste réseau mondial de transport, je crois qu'on peut affirmer

sans crainte de se tromper que le Canada serait mieux placé que tout autre pays au monde pour assumer ce rôle.

Le principe voulant que le transport terrestre, notamment le transport transcontinental, peut être non seulement plus rapide mais moins coûteux que le transport maritime, est présentement à l'étude sous le thème connu comme celui du mode de transport pont-terre. Celui-ci a pris naissance par l'adoption de la méthode relativement nouvelle de transporter des marchandises dans des containers normalisés. Les marchandises sont placées dans des containers d'une conception spéciale pouvant être transportés aussi bien à bord de navires que de trains ou de camions. Ainsi, les marchandises partant d'un continent peuvent être transportées par navire jusqu'à un port canadien, y être transbordées sur un wagon de chemin de fer, traverser le continent nord-américain jusqu'au littoral opposé, y être transbordées sur un autre navire, traverser l'océan et atteindre un autre continent, sans que le container ait jamais été ouvert.

Les avantages et la rentabilité de ce système sont chose évidente; les méthodes et le matériel de manutention sont normalisés et le chapardage est presque inexistant.

Le transport sera moins coûteux et plus rapide par l'utilisation de trains-blocs formés de plusieurs wagons qui se rendraient sans arrêt d'un littoral à l'autre ou du littoral à un centre important de trafic, n'arrêtant que pour faire le plein et pour leurs autres besoins techniques.

Il est évident, d'après ce système, que tout le fret n'aura pas à traverser le pays et à être acheminé vers un autre continent, mais qu'il sera consigné à des destinations à l'intérieur du continent, notamment dans la partie centrale du pays, la plus peuplée. Il est également évident que dans cette partie centrale du pays et dans toutes les autres parties, le fret partira des installations actuelles de production et sera acheminé vers l'un ou l'autre littoral. Il en résultera un transbordement considérable du trafic vers l'est et vers l'ouest à destination et en provenance des principaux centres ferroviaires du Canada, ainsi que vers le nord et le sud à destination des principaux centres des États-Unis. A cet égard, les chemins de fer canadiens effectueraient la plus grande partie du transport transcontinental en Amérique du Nord, tant en ce qui concerne le trafic au Canada qu'aux États-Unis.

On se demande peut-être pourquoi ce serait le Canada plutôt que les États-Unis qui assumerait ce rôle. C'est parce que le Canada possède un réseau unifié de transport ferroviaire d'un littoral à l'autre, tandis que celui des États-Unis comporte plusieurs lignes distinctes, ce qui rend difficile l'établissement d'un réseau unifié pour le transport ininterrompu du trafic d'une façon technique et rentable.

Si vous nous demandez pourquoi nous considérons que le Canada est le plus en mesure d'assumer ce rôle, nous attirons de nouveau votre attention à la carte et à la situation géographique qu'elle décrit. Vous remarquerez que Vancouver est le principal port le plus près du Japon, principale nation commerçante de l'Orient, et de la Chine à proximité. Si on regarde la situation de la Nouvelle-Écosse, plus particulièrement de Sydney, on constate qu'en raison de la courbure de la terre et de la configuration de l'Amérique du Nord, c'est le port d'Amérique du Nord le plus près de l'Europe, de la Méditerranée et d'une grande partie de l'Afrique. En outre, les ports de la Nouvelle-Écosse sont plus près de l'Amérique du Sud que ne l'est New-York, ce qui signifie que le centre de toute liaison maritime intercontinentale devrait être la Nouvelle-Écosse, vu que s'y trouve le port de l'Amérique du Nord le plus près de la plupart des principaux centres commerciaux.

Arrêtons-nous pour un moment à l'idée d'un réseau mondial de transport dont le centre serait la Nouvelle-Écosse et considérons les avantages dont bénéficierait la plus grande partie du transport mondial si on y établissait le point principal de rencontre du trafic mondial.

On a déjà signalé qu'y sont situés les ports de l'Amérique du Nord les plus près des continents qui longent l'Atlantique. De plus, nos ports sont les mieux aménagés dans le cadre de la nouvelle orientation des transports, celle du pont-terre, au moyen de containers, étant donné qu'ils sont directement reliés au réseau ferroviaire transcontinental canadien. On aurait ainsi un mode efficace et rapide de transport pour les marchandises à destination et en provenance des autres continents vers l'Amérique du Nord et vers l'Orient par l'Amérique du Nord.

La rentabilité du nouveau type de navires perfectionnés conçus spécialement pour le transport de containers et qui est présentement mis au point dépend du temps le plus rapide dans lequel peut s'effectuer le retour du navire qui traverse l'océan aller-retour.

Étant donné que Sydney est le port le plus central de l'Amérique du Nord, une installation complète pour la manutention des containers qui serait établie dans ce port permettrait d'atteindre ce but.

Nous croyons comprendre que les principales compagnies de navigation voudraient assurer un service hebdomadaire entre l'Europe ou d'autres continents et l'Amérique du Nord au moyen de deux navires. Cela serait possible si le port de rencontre était celui de Sydney, mais très difficile si on utilisait un port ailleurs qu'en Nouvelle-Écosse. L'élément temps rendrait très difficile l'utilisation d'un autre port canadien si on veut assurer un service hebdomadaire au moyen de deux navires, compte tenu des retards possibles lors de la traversée de l'Atlantique.

Il est naturel que nous tentions de vous convaincre que le port de Sydney devrait jouer le rôle de terminus oriental du réseau de transport par containers pont-terre canadien, mais nous estimons que sa situation doit être jugée à son mérite. Vous voyez aussi que l'établissement ici de ce terminus serait le catalyseur le plus efficace à notre disposition pour promouvoir l'expansion industrielle du Cap-Breton et des provinces atlantiques.

On a prétendu erronément que les glaces posent un grave problème à Sydney durant les mois du printemps. Ce fut peut-être le cas il y a plusieurs années, mais ces dernières années et surtout depuis que le port de Sydney est la base des opérations du service des brise-glace du Canada, l'hiver a posé très peu de difficultés aux navires qui entrent dans le port de Sydney ou en partent. De fait, dans la majeure partie des dix dernières années, il n'y a eu aucun problème de ce côté, et les autres années il était très peu important. Un exemplaire d'un récent rapport du bureau du service des glaces à Halifax est annexé au présent mémoire (Appendice A).

L'une des exigences d'un port de cette envergure est la disponibilité de terrains appropriés à proximité de l'eau profonde et d'installations ferroviaires appropriées, ainsi que l'accès aux principales grandes routes. A Point Edward, sur le port de Sydney, au nord du parc industriel en voie d'établissement, se trouve une parcelle de terrain tout à fait appropriée où pourrait être aménagée une installation complète pour containers à un coût relativement bas.

Le port lui-même est aménagé pour le type de navires qui, d'après nos études, seront utilisés pour le transport des containers et qui jaugeront de 25,000 à 35,000 tonneaux. Il a une profondeur utile de 38 pieds à son embouchure à marée basse; une grande partie du port a des profondeurs plus élevées, notamment à 500 pieds de l'emplacement projeté pour la principale installation.

Monsieur le président et messieurs les membres du Comité des transports, notre plan résulte d'une conception nouvelle et hardie des transports qui peut lancer le Canada aux premiers rangs des nations commerçantes du monde plus rapidement et plus dramatiquement que n'importe laquelle autre initiative prévisible. Vous pouvez facilement envisager quelles seront les répercussions de la réalisation de ce concept en ce qui a trait aux frais du transport dans les provinces atlantiques et dans l'ensemble du pays. Le volume accru du trafic transporté sur le réseau des chemins de fer Nationaux du Canada augmenterait grandement son efficacité et diminuerait ainsi de façon considérable les frais de transport, ce qui révolutionnerait tout le domaine des transports au Canada.

En appliquant le principe des containers et du train-bloc, il est évident que les désavantages qui découlent présentement du fait que les provinces atlantiques sont éloignées des marchés pourraient être sensiblement réduits sinon éliminés. Nous bénéficierions d'une structure tarifaire en fonction du volume de trafic transporté présentement en Ontario et au Québec et d'une rapidité de transport selon laquelle nos marchandises parviendraient en 24 heures sur le marché central.

Notre comité a eu des entretiens avec les dirigeants du National Canadien, du ministère des Transports, de l'Office d'expansion économique de la région atlantique, des compagnies canadiennes de navigation et d'une entreprise canadienne qui fabrique des containers. Nous en avons également eu avec des conseillers en gestion chargés de projets d'expansion industrielle dans les provinces atlantiques et nous avons correspondu avec les divers ministres du Cabinet qui s'intéressent à ce genre de transport et avec le directeur de la Maritimes Transportation Commission et le président de la Commission canadienne des transports. Nous estimons avoir exposé notre projet à toutes les personnes qui devraient être intéressées à ce que ce projet devienne réalité et nous en saisissons maintenant votre comité.

Monsieur le président et messieurs, à titre de membres du Parlement canadien, il vous incombe de mettre en œuvre les politiques et les initiatives qui tentdent à sauvegarder les intérêts des citoyens de l'ensemble du pays.

Nous estimons que l'implantation d'un réseau de transport transcanadien englobant sur les côtes est et ouest des installations portuaires pour containers, reliées par un réseau transcontinental fer-terre-pont, selon un taux raisonnable le mille-container, constituerait le projet le plus constructif qui pourrait être recommandé au Parlement en vue de promouvoir l'expansion de l'industrie et des ressources de notre pays. Nous vous incitons à ne pas ménager vos efforts en vue de réunir immédiatement les parties intéressées pour mettre ce plan en œuvre, et nous vous offrons notre collaboration entière à cet égard.

Nous comprenons bien qu'avant de procéder à la réalisation du projet, il faudrait qu'une étude approfondie de toute la question soit effectuée par des experts-conseils compétents qui examineraient toutes les répercussions de l'établissement de pareil réseau. Heureusement, au cours du dernier mois, l'Office d'expansion économique de la région atlantique a fait entreprendre une étude complète sur la rentabilité des ports en eau profonde de la Nouvelle-Écosse, prévoyant le transport de cargaisons en vrac par les super cargos de l'avenir ainsi que le transport par containers, semble-t-il. On nous a assurés que le port de Sydney sera compris dans l'étude, de même que les ports de Port Hawkesbury et d'Halifax et certains ports du Nouveau-Brunswick. Nous croyons également savoir que les résultats de cette étude seront disponibles dès avril, de sorte que les renseignements susmentionnés de source professionnelle qui s'imposent seront bientôt disponibles.

Toutefois, d'après nos recherches, compte tenu du coût d'aménagement des installations nécessaires et de sa situation favorable, le port de Sydney est le mieux approprié pour être aménagé en vue du transport par containers et faire fonction de terminus oriental du réseau de transport pont-terre de l'Amérique du Nord.

Nous croyons savoir que ce réseau pourrait être mis en œuvre au Canada dans un délai relativement court, ce qui constitue pour nous un avantage par rapport à notre voisin d'outre-frontière. D'après nos conseillers, si le Canada pouvait être le premier pays d'Amérique du Nord à exploiter ce réseau d'une manière efficace et rentable, il est probable que nous pourrions convaincre la plupart des principales entreprises de navigation d'utiliser les ports du Canada, notamment pour le transport du trafic à destination du centre et de l'ouest de l'Amérique du Nord et de l'Orient. Il est donc très urgent d'entreprendre ce projet le plus tôt possible, de manière à pouvoir entreprendre la phase suivante qui sera de convaincre les compagnies de navigation que l'initiative est rentable.

Monsieur le président, les membres du Comité rendraient un grand service au pays et rempliraient leur mandat de façon efficace s'ils voyaient à l'aboutissement de ce projet dès leur retour à Ottawa.

Sont annexés au présent mémoire divers appendices où figurent des statistiques et autres données de situation à l'appui des questions dont il traite.

Merci, monsieur le président.

MINISTÈRE DES TRANSPORTS

Centre des prévisions glaciaires,
C.P. 792,
Halifax, N.-É.

M. A. Bruce McDonald, président
Comité consultatif de la
Commission de planification régionale,
68, rue Milton, Sydney, Nouvelle-Écosse.

Cher monsieur McDonald,

Relativement à ma lettre du 17 novembre, je dois vous informer que j'ai fait un relevé des périodes où les travaux d'escorte ont été difficiles aux abords de Sydney. Voici ce que j'ai constaté:

1959—Escorte difficile du 19 fév. au 5 mars, mais il n'aurait pas été nécessaire d'interrompre la navigation.

1961—12 fév. au 8 mars: escorte difficile mais possible.

—26 mars au 2 avril: Navigation interrompue pour 3 jours (en réalité du 22 au 24 mars).

—du 9 au 23 avril: Arrêt de la navigation pendant sept jours (le 7 et du 13 au 17, avril).

1962—23 mars au 2 avril: Arrêt de la navigation pendant sept jours (du 23 au 29 mars).

1967—10 avril au 5 mai: Deux jours de forte pression près du rivage où les navires auraient pu être endommagés par la glace; douze jours de faible pression près du rivage où la navigation aurait probablement dû être interrompue sauf

pour les navires robustes, lorsqu'on avait de bonnes raisons de forcer la note. Pour les 14 autres jours, encombrement avec pression près du rivage; les navires pouvaient avancer lentement.

Comme on me l'a demandé, j'ai examiné l'état des glaces aux abords de Port Hawkesbury; voici les données que j'ai recueillies concernant uniquement les lourds amas de glaces du Golfe qui ont reflué du détroit de Cabot:

	Périodes où la pénétration était nécessaire pour atteindre le port	Dates où une escorte aurait été nécessaire
1958	0	0
1959	1 semaine	26 fév.-5 mars. Glace dans la baie de Chedabouctou et ses abords.
1960	0	0
1961	8 semaines	26 fév.-4 mars. Glace dans la baie et ses abords. 16-23 avril. Glace dans la baie et ses abords.
1962	2 semaines	7-14 mars. Glace dans la baie et ses aboards.
1963	1 semaine	23-30 avril. Glace au large.
1964	1 semaine	26 mars-2 avril. Glace au large.
1965	1 semaine	Néant
1966	0	0
1967	1 semaine	21 mars-2 avril. Glace dans la baie

Il n'a pas été tenu compte des jeunes glaces ni des glaces en crêpes formées sur place, étant donné que la plupart des océaniques pouvaient les traverser sans difficulté. La première colonne indique simplement la présence de glaces du Golfe, détachées ou entassées, entourant complètement l'entrée de la baie de Chedabouctou. La deuxième colonne indique les dates approximatives et l'endroit où une escorte aurait été utile. Nos cartes comparatives sont dressées à intervalles d'une semaine; même si parfois les périodes où une escorte était nécessaire n'ont duré que trois ou quatre jours, il aurait été très difficile et très long de préparer une ventilation plus détaillée. Quand l'hiver est normal, comme en 1962, 1963, 1964 et 1965, il est probable que cette période sera courte. Lorsque l'hiver est doux, comme en 1958, 1960 et 1966, aucune escorte n'est nécessaire mais, pour les années froides, la période peut aller jusqu'à deux semaines environ.

Il est clair que le problème des glaces est moins aigu ici qu'à Sydney.

Votre tout dévoué,

Le directeur du service,
W. E. Markham

APPENDIX A-26

MÉMOIRE
présenté au
COMITÉ PARLEMENTAIRE
du
TRANSPORT RÉGIONAL
(1968)
par la
SYDNEY STEEL CORPORATION
SYDNEY, NOUVELLE-ÉCOSSE

PARTIE I

INTRODUCTION

1. La *Sydney Steel Corporation* (autrefois *Sydney Works*, de la *Dominion Steel and Coal Corporation*), qui compte environ 3,000 employés, est établie dans les provinces atlantiques à une grande distance du marché principal canadien (entre Montréal et Windsor, Ontario) où les trois quarts environ de l'acier canadien sont consommés.

2. A cause de l'éloignement de la principale région de consommation, le coût du transport représente un élément important du prix de l'acier; pour normaliser la concurrence entre producteurs qui ont à expédier leur acier vers un endroit donné, l'absorption des frais de transport était un moyen reconnu de neutraliser les écarts de coût.

3. Les provinces atlantiques consomment relativement peu d'acier.* Si la *Sydney Steel Corporation* ne devait compter que sur ce marché, son activité serait réduite à quelques semaines par année. En conséquence, pour que le volume de sa production soit rentable, il lui faut expédier sur le marché du Canada central, ou encore sur les marchés d'exportation, le gros de sa production.

4. On a fait valoir que l'usine de Sydney est avantageusement située à proximité de la source de matières premières mais cette proximité n'est pas aussi profitable qu'elle le paraît par rapport aux usines situées dans le sud de l'Ontario. Le fait que la houille du Cap Breton donne un coke de piètre qualité pose certains problèmes d'usinage.

5. On a également prétendu que les aciéries de Sydney sont mieux situées que leurs concurrents canadiens par rapport aux marchés d'exportation. Bien que, dans le passé, le marché d'exportation ait assuré à Sydney certains avantages, la concurrence plus intense de la part d'autres pays producteurs d'acier où le niveau d'existence est moins élevé et qui bénéficient de crédits à long terme à l'exportation et d'autres politiques commerciales** a entraîné une réduction continuelle de la tranche de la production qui est exportée.*** A l'intérieur même du marché national, il a parfois été difficile de soutenir la concurrence de producteurs étrangers; il a fallu absorber une plus forte partie du coût, lorsque la marge de bénéfices le permettait, afin de survivre à la concurrence, ou se retirer complètement du marché. Il nous est difficile de soutenir la concurrence des importations parce qu'il nous faut, pour commencer, absorber les écarts de frais de transport. Alors qu'il était relativement avantageux il y a quelques années de vendre sur les marchés étrangers, cet avantage n'existe plus et, à certains égards, il est devenu un inconvénient vis-à-vis d'autres producteurs qui peuvent maintenir le volume de leur production à un niveau satisfaisant en écoulant le gros de leurs produits sur le marché national, ce qui leur assure un rendement plus élevé par tonne que ce que leur rapporte le marché d'exportation.

6. Le plus grave inconvénient de l'aciérie de Sydney est donc la distance relativement grande qui la sépare de la partie du Canada qui consomme le plus d'acier. Les producteurs, établis à l'intérieur de ce marché, jouissent d'un avantage supplémentaire en ce qu'ils peuvent livrer leurs produits en quelques

*En 1966, les expéditions, de Sydney vers les provinces Maritimes, à l'exclusion des rails et des traverses, pour usage sur place par les compagnies de chemin de fer, et à l'exclusion des loupes et des lingots expédiés à Trenton, n'ont représenté que 4.8 p. 100 des expéditions globales.

**Le Kennedy Round a abaissé de $2.40 la tonne (à compter du 1er janvier 1968) les droits douaniers frappant l'importation d'acier.

***Alors qu'en 1936, par exemple, 61 p. 100 de l'acier de Sydney étaient acheminés vers les marchés d'exportation, la proportion correspondante était tombée à 17.8 p. 100 du total en 1967.

jours, sinon en quelques heures. En outre, la concurrence du transport par route et par eau* y a entraîné des réductions de tarifs beaucoup plus appréciables qu'ailleurs. De plus, la position concurrentielle des aciéries de Sydney a été davantage affaiblie par les augmentations procentuelles horizontales du tarif-marchandises qui ont également contribué à bouleverser l'ordre établi et ont forcé l'industrie à absorber une plus large part des frais de transport, lorsque la marge des bénéfices nets le permettait, pour conserver son accès aux principaux marchés du Canada. Ce concours de circonstances a contribué à ralentir le mouvement de l'acier de Sydney au sein d'une économie en expansion.

7. La nécessité de satisfaire le client à un court moment d'avis, le coût relativement plus élevé de transport des produits finis en provenance des provinces Maritimes et le contrecoup de la concurrence du transport par route et par eau sur la barème des tarifs-marchandises dans les provinces centrales sont autant de facteurs qui ont amené les industries à établir des usines de finissage au Canada central. Ces usines utilisent l'acier primaire produit à Sydney mais l'acier demi-ouvré dont elles se servent est grevé de frais de transports élevés à cause de la grande distance qui sépare ces usines de celle de Sydney.

8. Sans la Loi sur les taux de transport des marchandises dans les provinces Maritimes, la situation aurait été relativement plus grave. De fait, on peut même se demander si, sans cette loi, la *Sidney Steel* aurait pu se maintenir en activité. Elle n'aurait certes pas pu maintenir le volume actuel de sa production, à moins que, par suite d'une augmentation des tarifs, le transport par eau ne soit devenu plus attrayant,—ce qui est arrivé déjà plusieurs fois ces dernières années et se produira vraisemblablement de nouveau si les tarifs des chemins de fer sont encore une fois majorés.

9. Ce qui est arrivé à l'aciérie de Sydney arrivera forcément à d'autres industries de fabrication qui ont besoin, pour soutenir la concurrence, de marchés plus étendus que ceux des provinces atlantiques, exception faite peut-être des industries qui produisent des denrées de prix élevé et de faible volume pour lesquelles le coût du transport ne représente qu'un élément insignifiant.

*Surtout depuis l'ouverture de la voie maritime du Saint-Laurent.

PARTIE II

COUP D'ŒIL VERS LE PASSÉ

10. Les aspects historiques et économiques du problème des transports, en tant qu'il intéresse les provinces atlantiques, seront sans doute traités à fond dans d'autres mémoires. Nous jugeons suffisant pour le moment de souligner certains des arguments sur lesquels repose la thèse de la *Sydney Steel Corporation*.

11. Pour prospérer, les provinces atlantiques doivent avoir accès aux principaux marchés du Canada. Étant donné leur situation géographique, on ne saurait trop insister sur le fait qu'il n'existe pour leurs industries qu'un seul moyen d'atteindre les grands marchès nationaux. Les industries situées au centre ou à proximité peuvent rayonner dans plusieurs directions et possèdent certains avantages économiques du fait de la présence de vastes ressources naturelles dans leur voisinage.

12. Aux termes de la Confédération, il était prévu à l'article 145 de l'"Acte de l'Amérique du Nord britannique que les provinces Maritimes et le reste du Canada seraient reliés par un chemin de fer. Cette demande d'un chemin de fer, à la Confédération, s'appuyait sur trois raisons principales. Premièrement, ce réseau devait contribuer à la réalisation d'un objectif politique en unissant les provinces en une seule nation. Deuxièmement, il devait servir, l'année durant, de lien entièrement canadien entre les deux Canadas, le Haut et le Bas, et l'océan Atlantique; enfin, il répondait à un objectif commercial en assurant la communication entre les marchés de la nation nouvellement formée.

13. Le rapport de la Commission royale d'enquête sur les réclamations des provinces Maritimes (Commission Duncan) et la Loi de 1927 sur les taux de transport des marchandises dans les provinces Maritimes, consécration statutaire des recommandations de la Commission et *déclaration de principe* sur le barème particulier des taux de transports applicables à ce territoire, devraient servir de base ou de point de départ à un examen des problèmes de transport qui ont surgi depuis ce temps, à une réserve près, c'est-à-dire en tenant compte du fait que les majorations procentuelles horizontales du tarif-marchandises ont été intégrées à ce barème et que leurs effets continuent à se faire sentir.

14. La loi a atténué les répercussions des remaniements du tarif et des augmentations procentuelles horizontales effectués entre 1912 et 1927. La Commission Duncan a reconnu que, depuis 1912, les hausses cumulatives du tarif-marchandises du Chemin de fer Intercolonial ont représenté une majoration de 92 p.

100, comparativement à 55 p. 100 seulement pour le reste du Canada. Elle a rétabli partiellement le programme dont s'étaient inspirées la construction et l'exploitation du Chemin de fer Intercolonial, programme qui reconnaissait:

a) Que le Canada était tenu d'assurer aux fabricants des provinces Maritimes une forme quelconque d'assistance grâce à laquelle «les marchands, les commerçants et les fabricants des provinces Maritimes auraient accès à un marché de plusieurs millions de consommateurs au lieu d'être limités à la population peu nombreuse et disséminée des provinces Maritimes elles-mêmes».

b) Que des considérations stratégiques militaient contre l'aménagement de la route la plus courte.

c) Que dans la mesure où les considérations commerciales étaient subordonnées aux impératifs nationaux, impériaux et stratégiques, le coût du chemin de fer devait être assumé par le Dominion et non par sa clientèle éventuelle.

d) Qu'il y avait lieu de fournir toute l'assistance raisonnablement possible sans trop bouleverser le barème général des taux dans l'ensemble du Canada.

15. Il saute aux yeux qu'à cause des longues distances et de l'incommodité des routes qui relient les provinces Maritimes aux grands marchés du Canada central, les fabricants de ces provinces doivent miser avant tout sur le transport par rail. Le premier barème établi pour les provinces Maritimes, et le niveau auquel les taux ont été fixés à la suite de l'adoption de la Loi sur les taux de transport des marchandises dans les provinces Maritimes en 1927 avaient pour objet de permettre aux fabricants des Maritimes de pénétrer sur les marchés du centre et de l'ouest du Canada sans que l'éloignement de ces marchés nationaux représente pour eux un handicap. Bien que, par son libellé, la Loi exprime clairement que le législateur entendait que cet avantage fût maintenu, les événements ont démontré qu'elle ne peut neutraliser les réductions de taux consenties hors de la région par suite de la concurrence d'autres transporteurs et en particulier de l'expansion du transport par camion dans le Canada central où la circulation est très active et où les distances sont courtes, ce qui a forcé les chemins de fer à abaisser dans une large mesure leurs tarifs pour tenter de conserver leur clientèle. En outre, les chemins de fer n'ont pas pu appliquer intégralement les fréquentes majorations de tarifs d'après-guerre dans les régions où la concurrence est vive, de sorte que ces augmentations ont frappé beaucoup plus lourdement les provinces atlantiques que le Canada central. De toute évidence, à cause tant des réductions de tarifs découlant de la concurrence dans le Canada central que de l'application inégale des majorations procentuelles horizontales, les rapports entre les taux à l'intérieur des provinces centrales et entre les taux du Canada central et ceux des provinces atlantiques ont été sensiblement déformés à l'avantage des expéditeurs du Canada central. Pour que l'industrie se développe; de fait, pour que celles qui existent puissent survivre dans les provinces atlantiques, les principes énoncés dans le préambule de la Loi sur les taux de transport des marchandises dans les provinces Maritimes, à savoir que les tarifs ferroviaires ne doivent pas représenter l'élément dominant en matière de transport vers le Canada central, doivent être reconnus.

16. Les chemins de fer américains, de même que l'*Interstate Commerce Commission*, reconnaissent le caractère extrêmement complexe du marché du fer et de l'acier et la nature concurrentielle de cette industrie.

A la suite d'une audience, dossier «ex parte 162», l'*Interstate Commerce Commission* a accédé à une requête des chemins de fer demandant que, dans tous les cas, la majoration afférente aux produits du fer et de l'acier soit limitée à un *maximum* de quatre-vingts cents (80c.) la tonne; nous sommes d'avis qu'une formule qui reconnaîtrait le principe accepté par l'*Interstate Commerce Commission* représenterait une solution raisonnable à nos difficultés. Ce que nous proposons c'est qu'on accepte au départ, pour le transport de nos produits, de Sydney vers d'autres endroits du Canada, les tarifs qui existaient antérieurement aux majorations de 1948, toute augmentation du tarif-marchandises applicable à une denrée expédiée de notre usine vers n'importe quel endroit au Canada devant être limitée à la somme que nos concurrents seraient tenus de payer en dollars sous forme d'une augmentation du tarif à l'égard de la même denrée expédiée au même endroit. En acceptant cette formule, on reconnaîtrait tardivement les principes énoncés dans le rapport Duncan et, à notre avis, on se conformerait à l'esprit de l'article 8 de la Loi sur les taux de transport des marchandises dans les provinces Maritimes.*

PARTIE III

LES RÉPERCUSSIONS DES RELÈVEMENTS UNIFORMES PAR POURCENTAGE

17. L'appendice n° 1 donne une comparaison des relèvements appliqués au transport du charbon et des billettes d'acier de Sydney à

*Mémoire à la Commission d'enquête sur les transports, 1949.

Montréal du 8 avril 1948 au 31 décembre 1967. Si des relèvements semblables avaient été appliqués aux produits de l'acier le taux actuel serait de $4.63 la tonne au lieu d'être de $5.60, soit une différence de $0.97 la tonne.

18. Dans l'appendice n° 2, on a établi la différence qui existe en ce qui concerne le transport des produits de l'acier, respectivement de Sydney et de Hamilton, vers deux débouchés importants des produits de la Sydney Steel Corporation.

19. L'appendice n° 3 est un état général des frais de transport réels payés pour les marchandises expédiées par chemin de fer seulement pour la période 1963-1967 (à l'exclusion du remboursement effectué aux chemins de fer en vertu de la Loi sur les taux de transport des marchandises dans les provinces Maritimes et à l'exclusion des frais de transport compris dans les prix à la livraison des matériaux achetés et des matériaux vendus f. à b., à l'usine). Il donne dans la colonne «A» les frais de transport réels et, dans la colonne «B», le montant des frais absorbés pendant cette période pour faire face à la concurrence des principaux producteurs d'acier de la région centrale. Pour 1968, il s'agit de prévisions estimatives et relatives aux produits de l'acier de sortie dont les frais de transport sont payés d'avance ou à l'arrivée.

20. Il faudrait aussi accorder de l'attention aux frais de transport des denrées d'entrée qui, à cause de la situation géographique, constituent un accroissement de dépenses d'exploitation ou qui sont passés au consommateur lors de l'écoulement au détail.

21. Il est donc indéniable que la nécessité d'absorber les différences des frais de transport des marchandises vers les principaux marchés constitue un facteur prédominant d'abaissement des recettes des divers genres d'industries de la région de l'Atlantique et qu'elle a, malheureusement, imposé une limite au développement et à l'expansion de ces industries.

22. Des études entreprises dans le passé ont démontré que la voie maritime nous permettra d'atténuer les répercussions des relèvements uniformes dans le cas de certains marchés intérieurs; cependant, la voie maritime a également facilité l'importation à des prix fixés inférieures par des navires autres que des navires immatriculés au Canada ou au Commonwealth.

23. Bien que le transport par eau offre un autre moyen d'expédier les marchandises pendant la saison de navigation et qu'il puisse contribuer à retarder l'apparition de nouveaux relèvements uniformes par pourcentage, des absorptions n'en sont pas moins nécessaires pour compenser les pertes d'avantages que les relèvements ont entraînées.

PARTIE IV

LE CHEMIN DE FER, LIGNE DE PRODUCTION, ET LES TAUX DE PALIER

24. Montréal et Toronto sont respectivement à 931 et 1,263 milles de Sydney par chemin de fer et l'on peut se rendre compte de l'importance et du besoin d'un service rapide et sûr. A cause de la distance, le transport par chemin de fer y est soumis aux retards occasionnés par les conditions météorologiques et aux retards occasionnés par les manœuvres des gares de triage terminales aux emplacements des usines. Il va sans dire qu'une plus grande coopération et une meilleure liaison avec les chemins de fer ont produit une amélioration des livraisons des cargaisons d'acier.

25. Les taux de transport de l'acier de Sydney à l'Ouest du Canada sont actuellement établis au moyen de taux de palier du groupe tarifaire «Montréal-Toronto-Windsor» et nous ne proposons pas d'apporter des modifications à la tarification par palier reconnue.

26. Dans une étude économique antérieure rédigée par une société bien connue d'experts conseils* pour le gouvernement de la Nouvelle-Écosse, on en est venu aux conclusions suivantes au sujet des exploitations de la Sydney Steel:

> «Nous prévoyons que la Sydney, avec un appui convenable du gouvernement, sera développée jusqu'à son niveau économique optimum. Afin de permettre l'expansion des installations existantes à Sydney et de les garder en exploitation aussi longtemps que possible, le gouvernement de la Nouvelle-Écosse devrait continuer de lutter pour réduire les tarifs-marchandises qui mettent cette entreprise dans une situation gravement désavantageuse par rapport à ses concurrents.»

PARTIE V

LE TRANSPORT, INSTRUMENT DE POLITIQUE NATIONALE

27. La Commission royale d'enquête sur les transports, appelée commission «McPherson» déclare dans l'appendice «A», à la page 264 du volume II de son rapport, au sujet de l'aide spéciale à certaines régions, ce qui suit:

> «Dans l'introduction du présent volume de notre rapport, nous faisons une distinction entre les buts de la politique nationale des transports, qui sont, à notre avis, l'efficacité et l'économie dans le système de transport, et les buts d'une politique nationale qui se sert des transports pour arriver à certaines fins. Nous avons

*Arthur D. Little, Inc.

insisté sur le fait que l'évaluation des buts d'une politique nationale qui tend à l'expansion économique, à l'unité politique, au bien-être social ou à toute autre fin analogue, est une question qui n'est décidément pas de notre ressort. Nous avons de plus ajouté que, en ce qui a trait à ces buts, nous estimons que notre responsabilité se limite à faire des observations pertinentes au sujet des effets que pourraient avoir sur la politique nationale des transports les politiques nationales qui se servent du transport comme moyen d'arriver à certaines fins.

Nous avons aussi laissé entendre que, si les transports étaient employés de façon appropriée, ils pourraient être un instrument efficace pour la réalisation des buts d'une politique nationale, surtout lorsque les grandes distances empêchent l'expansion nationale de se poursuivre d'une façon équilibrée.

C'est dans ce cadre que nous abordons le problème économique que pose l'assistance aux transports dans les provinces de l'Atlantique.

Le problème de l'assistance aux transports destinée à relever l'économie des provinces de l'Atlantique.

Les mémoires des provinces de l'Atlantique préconisent l'assistance aux transports, parce que l'économie de la région de l'Atlantique n'est pas au même niveau que celle des autres régions du Canada. Ces mémoires invitent le gouvernement fédéral à éliminer les différences globales de revenus entre les différentes régions. Ils proposent que les transports servent d'instrument à la politique nationale et qu'ils fassent partie intégrante de toute mesure prise pour les fins de cette politique.

En plus de l'exposé de la situation économique des provinces de l'Atlantique, qui nous a été présenté dans le mémoire de la Commission des transports des provinces Maritimes, il y a une grande quantité de documentation analytique d'après laquelle on peut conclure que l'économie de ces provinces est en retard par rapport à l'économie de l'ensemble du Canada. En se fondant sur cette conclusion, il est possible d'employer l'assistance au transport comme un des moyens de remédier à ce retard.

Les provinces de l'Atlantique ont elles-mêmes proposé que cette assistance soit accordée en raison de leur situation économique et sous la forme d'une subvention distincte de celle qui est accordée en vertu de la Loi sur les taux de transport des marchandises dans les provinces Maritimes. Bien qu'elles reconnaissent que le moyen qu'elles proposent n'est pas absolument précis du point de vue scientifique, elles ont exposé dans le mémoire de la Commission des transports des Maritimes une méthode au moyen de laquelle on peut déterminer l'importance d'une telle assistance spéciale. Nous estimons qu'il ne nous appartient pas, d'après notre mandat, de juger si le niveau d'assistance proposé est raisonnable. Il est évident, cependant, qu'un niveau raisonnable *peut* être déterminé s'il est avantageux de se servir des transports comme instrument de politique nationale dans la région des provinces Maritimes.

Dans un tel cas, il faudrait s'appliquer à établir une formule d'assistance spéciale qui produise les meilleurs résultats possibles. On nous a fait remarquer «qu'il semble peu possible que l'emploi de la main-d'œuvre qui résultera d'une plus grande expansion des industries fondées sur les ressources, de l'activité accrue de la construction ou de l'expansion de l'industrie des services, suffira à diminuer sensiblement l'excédent de main-d'œuvre dans les industries primaires, y compris l'industrie de l'extraction du charbon, et à assurer de l'emploi à ceux que l'augmentation de la population amène sur le marché du travail».

Dans tous les témoignages, on a insisté sur le fait que «l'un des principaux facteurs des bas niveaux du revenu dans les régions maritimes par rapport au reste du Canada a été un manque d'essor de l'industrie secondaire» et que les transports pourraient servir de moyen pour encourager l'expédition des marchandises *ouvrées* des provinces atlantiques vers les grands marchés du Canada».

En conséquence, si l'on jugeait à propos d'accorder une assistance spéciale aux transports dans les provinces de l'Atlantique afin d'aider ces provinces à se rattraper sur le plan économique, cette assistance spéciale pourrait être conçue de façon à favoriser le déplacement des produits de l'industrie secondaire là où ce déplacement pourrait créer le plus d'emplois. Il devrait être pratique et administrativement possible de définir l'industrie secondaire à cette fin.

Il nous reste à répéter le critère sur lequel s'appuie l'aide spéciale aux transports. Nous ne pouvons faire mieux que de nous reporter au principe énoncé comme guide d'une politique nationale au premier volume de notre rapport: «Si on

instaure l'assistance aux transports comme pratique destinée à aider une région ou une industrie, on doit l'appliquer de telle sorte qu'il n'en résulte aucun déséquilibre dans le fonctionnement de l'industrie des transports ellemême. Si, à cause de programmes régionaux ou industriels de transport, on impose un fardeau à une forme quelconque de l'industrie des transports, on fait forcément passer le poids du fardeau à quelque expéditeur non protégé par la concurrence. Doter une forme de transport d'un certain avantage, par suite d'un programme régional ou industriel de transport, c'est, sans que le procédé soit dicté par des besoins d'efficacité, la favoriser au détriment de modes de transport concurrentiels; c'est permettre une expansion démésurée de la forme favorisée et placer sous contrainte les autres modes de transport.»

PARTIE VI

MÉTHODE À APPLIQUER AUX TAUX DE TRANSPORT DE L'ACIER ET AUTRES PROPOSITIONS DESTINÉES À ENCOURAGER LE DÉVELOPPEMENT ÉCONOMIQUE

28. L'aide que demande la Sydney Steel est destinée à compenser les frais de transport des marchandises «qui mettent cette entreprise dans une situation gravement désavantageuse par rapport à ses concurrents». Car, en recherchant la parité de taux avec Hamilton dans la région de Montréal, nous arrivons simplement à la limite extérieure du marché principal de l'acier au Canada, avec, pour les points du Canada central qui se trouvent au-delà de Montréal, les surtaxes de transport que prévoit la tarification d'aujourd'hui.

29. Quelle que soit la forme que l'aide puisse prendre, elle devrait être clairement assimilée à l'élément transport à titre de question de politique publique. La façon dont nous abordons la question de diminuer notre désavantage se fonde sur les fins historiques de la Loi sur les taux de transport des marchandises dans les provinces Maritimes. Cependant, nous présentons les propositions suivantes, du point de vue du transport, qui ont pour objet d'encourager le développement économique de la région de l'Atlantique en général:

a) Soit une revision ou mise à la page prochaine de la Loi sur les taux de transport des marchandises dans les provinces Maritimes, soit une autre forme d'assistance prévoyant une réduction de 40 p. 100 sur la proportion des taux directs à partir de points situés dans le «territoire choisi jusqu'à des points situés au-delà. (Au lieu des 30 p. 100 existants).

b) Le versement d'une aide de 20 p. 100 aux autres modes de transport pour des mouvements similaires. Le versement d'aide aux autres modes de transport en dehors du «territoire choisi» devrait assurer l'utilisation optimum des ressources du transport, par le jeu de la concurrence.

c) Permettre aux navires de propriété étrangère, de construction étrangère de participer au cabotage canadien. (A Montréal et à l'est de Montréal).

d) L'établissement de services de containers devant être assuré toute l'année vers les points principaux de la région de l'Atlantique.

e) La mise à la disposition, par les chemins de fer, des installations du service rail-route vers tous les points des provinces de l'Atlantique où des rampes de chargement sont disponibles et où les demandes futures en justifient l'installation.

f) L'achèvement prochain de chemins toutes saisons sur les artères routières principales dans les provinces de l'Atlantique et la construction du chemin dit «du Corridor» afin de raccourcir la route actuelle qui conduit à la région de Montréal.

g) L'amélioration de l'approvisionnement en matériel ferroviaire, y compris la puissance en locomotives, pendant les conditions atmosphériques défavorables.

APPENDICE N° 1

TAUX DE TRANSPORT DES MARCHANDISES PAR CHEMIN DE FER (AU WAGON) DE SYDNEY À MONTRÉAL

TOUS LES TAUX SONT POUR UNE TONNE DE 2,000 LIVRES

	Charbon	+Augmentation ou —Réduction	Billettes et masseaux d'acier	+Augmentation ou —Réduction
	a)		b)	
Le 7 avril 1948	$3.80		$3.84	
Le 8 avril 1948	4.02	+ .22	4.64	+ .80
Le 30 juin 1957	4.84	+ .82	8.45	+3.81
Le 1er juillet 1957	4.41	— .43	7.64	— .81
Le 31 juillet 1959	4.59	+ .18	8.95	+ .31
Le 1er août 1959	4.59		8.41	— .54
Le 14 décembre 1959 ..	4.59		8.00	— .41
Le 3 mai 1961	4.59		7.90	— .10
Le 22 décembre 1964 ..	4.59		6.80	—1.10
Le 13 juillet 1966	4.59		5.60	—1.20
Taux actuel	4.59		5.60	

a) Ces taux ne comprennent pas l'aide et les subventions accordées en vertu de la Loi sur les taux de transport des marchandises dans les provinces Maritimes.

b) Ces taux ne comprennent pas l'aide accordée en vertu de la Loi sur les taux de transport des marchandises dans les provinces Maritimes.

APPENDICE N° 2

ÉTAT COMPARATIF DES TAUX ACTUELS DE TRANSPORT PAR CHEMIN DE FER DES BILLETTES, MASSEAUX, LINGOTS ET TIGES MÉTALLIQUES

TAUX PAR TONNES DE 2,000 LIVRES

A	De Sydney	De Hamilton	Différence entre Sydney et Hamilton
Montréal	$5.60	$4.77	$ .83
Contrecœur	5.40	4.99	.41

APPENDICE N° 3

ÉTAT INDIQUANT LES FRAIS RÉELS DE TRANSPORT PAR CHEMIN DE FER ET LES FRAIS DE TRANSPORT ABSORBÉS PAR LA SYDNEY STEEL DE 1963 À 1967 ET DONNANT DES CHIFFRES ESTIMATIFS POUR 1968

Date	Tonnage de sortie	Frais de transport	Tonnage d'entrée	Frais de transport	Tonnage total	«A» Total des frais	«B» Absorption du fret
	$	$	$	$	$	$	$
1963	404,911	449,831.00	179,451	865,580.00	584,362	1,315,411.00	1,839,109.00
1964	431,004	523,690.00	130,206	820,255.00	561,210	1,343,945.00	1,820,133.00
1965	500,380	484,405.00	204,160	729,733.00	704,540	1,214,138.00	1,180,781.00
1966	527,811	685,883 00	104,389	614,912.00	632,200	1,300,795.00	1,096,250.00
1967	418,889	695,293.00	94,201	515,293.00	513,090	1,210,586.00	764,705.00
1968	417,675 Est.	1,839,400.00 Est.					876,879.00 Est.

APPENDICE A-27

MÉMOIRE PRÉSENTÉ PAR LA PROVINCE DE LA NOUVELLE-ÉCOSSE

Nous désirons saisir cette occasion de la visite du Comité sur les transports de la Chambre des communes pour informer les membres du Comité de l'onéreux problème du transport terrestre qu'affronte la Nouvelle-Écosse. Pour appuyer et encourager notre économie en pleine expansion, il nous faut voir à la modernisation de notre vaste réseau routier et des passages d'eau désirables et indispensables.

En Nouvelle-Écosse, le gouvernement provincial a la charge de toute la voirie à l'extérieur des villes et des villages. Notre réseau routier compte 15,400 milles de longueur, dont à peine plus de 4,000 milles de routes revêtues.

Nous constatons que nos problèmes routiers sont de deux catégories d'égale importance: ceux des voies principales et ceux des routes de comté.

Pour doter la province d'un réseau de routes principales de toutes saisons, nous avons entrepris l'exécution d'un vaste programme de construction. En ces dernières années, avec l'aide du gouvernement fédéral prévue en vertu de l'Accord sur la route transcanadienne et des accords conclus avec la Commission de l'aménagement des provinces de l'Atlantique, nous avons mis à exécution un programme annuel d'environ 45 millions de dollars. Ces travaux nous permettent de réaliser une route de toutes saisons (route transcanadienne) s'étendant de la frontière du Nouveau-Brunswick jusqu'à North Sydney, avec un raccordement depuis New Glasgow jusqu'au terminus du service de bateau-passeur de l'Île du Prince-Édouard. Nous achevons aussi la construction de plusieurs tronçons de l'autoroute n° 2 entre Truro et Halifax et de plusieurs tronçons de l'autoroute n° 1 entre Halifax et Kentville, ainsi que de l'autoroute n° 3 entre Halifax et Mahone Bay. Néanmoins, après le parachèvement de la route transcanadienne en 1969, et l'exécution des accords intervenus avec la Commission de l'aménagement des provinces de l'Atlantique, il nous sera impossible, dès 1969, de soutenir l'effort que demande un programme de 45 millions de dollars ou davantage. (En 1967 par exemple, sur le total des 45 millions de dollars du programme d'investissements, la province a pu en fournir 25 millions). Nous devons donc trouver d'autres moyens pour mener à bonne fin le plus tôt possible nos plans visant les tronçons toutes saisons des autoroutes n° 1 et n° 3 jusqu'à Yarmouth. Nous avons préparé des chiffres qui font voir que pour parachever les tronçons n°s 1 et 3 en conformité des normes routières toutes saisons jusqu'à Yarmouth, il faudra pourvoir 20 millions de dollars annuellement sur une période de cinq ans. La liste ci-annexée des travaux projetés donne quelque indication des autoroutes indispensables à l'amélioration de l'économie de toutes nos régions. Cette liste n'établit toutefois pas l'ordre prioritaire complet des travaux.

Il est évident que ce programme dépasse les moyens financiers de la province. En effet, compte tenu de l'affectation des 25 millions de dollars par la province en 1967 et des 20 millions affectés aux travaux sur les autoroutes n°s 1 et 3, il ne resterait que 5 millions par année pour le reste de notre réseau routier.

Les chiffres ci-joints font voir aussi que nous avons besoin d'affecter bientôt plus de 268 millions de dollars à notre réseau routier en Nouvelle-Écosse. Déduction faite des 100 millions de dépenses prévues d'ici cinq ans pour les autoroutes n°s 1 et 3, il reste à trouver 168 millions pour répondre aux besoins de la province dans le domaine du transport terrestre. Un simple coup d'œil, sur la carte de la Nouvelle-Écosse établit d'emblée que nous établissons strictement nos seuls besoins de première importance.

Non compris dans ces 268 millions de dollars mais de nécessité égale, mentionnons:

La route *Fleur de Lys Trail*,

La route *Fundy Trail*,

Le réseau d'artères de la région Halifax-Dartmouth,

Les routes principales et les routes de comtés à construire en conformité des normes de la circulation toutes saisons.

	millions de dollars
Coût estimatif de ces quatre chefs de dépenses	315
Coût total de nos besoins	583

Les entrepreneurs de la Nouvelle-Écosse ont démontré qu'ils peuvent suffire à exécuter un programme annuel de construction rou-

tière de 45 millions de dollars. Ils ont augmenté leur matériel en conséquence au cours de ces trois dernières années. A moins de prendre les mesures nécessaires pour continuer l'exécution d'un programme de cette importance, non seulement le transport routier de la Nouvelle-Écosse aura-t-il à en souffrir, mais immédiatement après 1969 et durant les années qui suivront, les entrepreneurs en construction routière subiront indubitablement un dur recul.

L'intention qui a présidé à la rédaction de ce mémoire est de faire voir la situation qui attend la Nouvelle-Écosse en ce qui concerne la voirie dès la fin de 1969. Nous proposons respectueusement qu'il pourrait servir à orienter la suite des accords conclus avec le gouvernement du Canada relatifs à la construction à frais partagés du réseau routier dont la Nouvelle-Écosse a un pressant besoin.

Halifax (Nouvelle-Écosse)
Le 12 février 1968

MINISTÈRE DE LA VOIRIE DE LA NOUVELLE-ÉCOSSE

Plan quinquennal d'investissements 1969-1973

Division de la planification — Le 8 février 1968

		1969	1970	1971	1972	1973	Total quinquennal
		$	$	$	$	$	$
I	Postes généraux: Aide aux villes, relevés, services passeurs et quais, protection des passages à niveau, administration, chlorure de calcium, traçages, etc.	1,500,000	1,500,000	1,500,000	1,500,000	1,500,000	7,500,000
II	Réfection de revêtement	3,000,000	3,000,000	3,000,000	3,000,000	3,000,000	15,000,000
III	Ponts d'importance secondaire	1,000,000	1,000,000	1,000,000	1,000,000	1,000,000	5,000,000
IV	Routes de comtés: Travaux ordinaires de terrassement, bétonnage, asphaltage, rues de banlieue	7,000,000	7,000,000	7,000,000	7,000,000	7,000,000	35,000,000
V	Routes nos 1 et 3	20,000,000	20,000,000	20,000,000	20,000,000	20,000,000	100,000,000
VI	Route transcanadienne	3,000,000	2,000,000				5,000,000
VII	Projets spéciaux	9,500,000	12,500,000	16,500,000	18,500,000	20,500,000	77,500,000
	TOTAL	45,000,000	47,000,000	49,000,000	51,000,000	53,000,000	245,000,000

27696—6

Ministère de la voirie
Division de la planification

Le 7 février 1968.

ARTÈRE n° 1

Plan quinquennal
1969-1973

GRAND ROUTE TOUTES SAISONS

Halifax à Yarmouth—212 milles

1. Bedford à la Promenade du bicentenaire, .6 mille
   Refaire grand route indivisée à quatre voies ..... $ 240,000

2. Promenade du bicentenaire à Sackville-en-haut, 7.5 milles
   Finir les travaux de cette nouvelle grand route à accès limité—asphaltage de finition, échangeurs et raccordement Beaverbank 420,000

3. Sackville-en-haut à la ligne de comté Halifax-Hants, 3.5 milles
   Finir les travaux de cette nouvelle grand route à accès contrôlé —achever le nivellement, la stabilisation et l'asphaltage 720,000

4. Ligne de comté Halifax-Hants à Ste-Croix, 14 milles
   Construire cette nouvelle grand route à accès limité, y compris le nivellement, la stabilisation et l'asphaltage; échangeurs distincts à deux niveaux 7,450,000

5. Ste-Croix à .3 mille à l'ouest du chemin Wentworth, 6.1 milles
   Achever les travaux sur ce tronçon de la voie d'évitement Windsor —asphaltage de revêtement du tronçon et de l'échangeur de l'Artère n° 14 et construction de l'échangeur du chemin Wentworth 690,000

6. A partir de .3 mille à l'ouest du chemin Wentworth à l'extrémité est de la chaussée de la rivière Avon, 1.2 mille
   Achever les travaux de ce tronçon de la voie d'évitement de Windsor—achever le nivellement, la stabilisation, l'asphaltage, l'ouvrage de la route rurale et l'échangeur Windsor 1,150,000

7. Chaussée de la rivière Avon, .7 mille
   Achever la chaussée jusqu'au nivellement inférieur, stabilisation et asphaltage 2,800,000

8. Extrémité ouest de la chaussée de la rivière Avon jusqu'à l'extrémité des travaux A.D.B. à Falmouth, 1.5 mille
   Achever les travaux sur ce tronçon de la voie d'évitement de Windsor—nivellement, stabilisation, asphaltage, travaux de route rurale, échangeur et route de raccordement 1,000,000

9. Falmouth à Avonport, 8 milles
   Achever les travaux sur cette nouvelle grand route à accès limité —asphaltage de finition; construction, stabilisation et asphaltage du raccordement et de l'échangeur de Hants Port 1,200,000

10. Chemin Bluff, à Avonport, jusqu'au chemin Horton Cross, 1.4 mille
    Construction d'une nouvelle route parallèle du côté est du pont Horton, reconstruction de la route actuelle du côté ouest du pont Horton et construction de l'échangeur de Hortonville .. 1,000,000

ARTÈRE n° 1—Plan quinquennal—(suite)

11. Avonport à Coldbrook, 16 milles	
Parachever les travaux de cette nouvelle voie à accès limité évitant Wolfville et Kentville—achever le nivellement, la stabilisation et l'asphaltage, les voies supérieures secondaires, les échangeurs à l'ouest de Wolfville et à l'artère n° 12	$ 4.190,000
12. Coldbrook à l'artère n° 1 à l'ouest de Kingston, 25.3 milles	
Construction d'une nouvelle voie à accès limité, y compris le nivellement, la stabilisation, l'asphaltage, les ouvrages et les échangeurs	10,810,000
13. Artère n° 1 à l'ouest de Kingston, jusqu'à l'artère n° 1 près de Brickton, en évitant Middleton, 8.7 milles	
Construction d'une nouvelle route à accès limité, y compris le nivellement, la stabilisation et l'asphaltage, les ouvrages et les échangeurs	3,660,000
14. Artère n° 1 près de Brickton jusqu'à l'artère n° 1A à l'ouest de Bridgetown, en évitant Lawrencetown, Paradise et Bridgetown, 9.7 milles	
Construction d'une nouvelle route à accès limité, y compris le nivellement, la stabilisation et l'asphaltage, les ouvrages et l'échangeur	3,990,000
15. Bridgetown à Annapolis Royal, via l'artère n° 1A, 15.5 milles	
Refaire la route selon les normes de la voirie toutes saisons	880,000
16. Annapolis Royal à l'extrémité est des travaux de dérivation de la rivière Bear, 11 milles	
Construction d'une nouvelle voie à accès limité, en évitant Cornwallis et Clementsport—y compris le nivellement, la stabilisation, l'asphaltage, le pont du ruisseau Allian et le nouveau pont à Clementsport	4,700,000
17. Pont et travaux de dérivation de la rivière Bear, depuis l'artère n° 1 à l'est de la rivière Bear au pont Joggins, 4 milles	
Construction d'un nouveau pont et d'une voie d'évitement, y compris le nivellement, la stabilisation, l'asphaltage, le pont et les ouvrages de voirie secondaires	5,000,000
18. Pont Joggins à D.A.R. près de Digby, 2 milles	
Construction d'un nouveau tronçon à accès limité, y compris le nivellement, la stabilisation et l'asphaltage	600,000
19. Weymouth-nord à l'artère n° 1 près de St-Bernard, 4 milles	
Construction d'un nouveau pont à Weymouth et d'une voie d'évitement à accès limité, y compris le nivellement, la stabilisation, l'asphaltage, le pont et les ouvrages de voirie	2,500,000
20. St-Bernard à Yarmouth, 40 milles	
Renouvellement et amélioration de la route actuelle conformément aux normes de la voirie de toutes saisons, y compris l'élargissement des épaulements, l'alignement de la voie d'évitement, la rectification du profil pour améliorer la visibilité sur la distance du dépassement	6,400,000
Total	$59,400,000

ARTÈRE n° 3

Plan quinquennal
1969-1973

GRAND ROUTE TOUTES SAISONS

Halifax à Yarmouth—226 milles

1. Raccordement de Prospect au chemin Yankeetown, 11.3 milles
   Parachèvement des travaux sur cette nouvelle route à accès limité, y compris l'asphaltage de finition et la construction des échangeurs du lac Sheldrake et de l'artère n° 3 près du chemin de Prospect ..... $ 1,450,000

2. Chemin Yankeetown à l'artère n° 1 au-delà de Hubbards, 13.9 milles
   Parachèvement des travaux sur cette nouvelle route à accès limité, y compris l'asphaltage de finition et la construction de l'échangeur avec les ouvrages de voirie rurale au lac Vinegar 1,150,000

3. Hubbards à la rivière Gold, 15 milles
   Construction d'une nouvelle route à accès limité y compris le nivellement, la stabilisation, l'asphaltage, les ouvrages et les échangeurs à la rivière East et aux artères n°s 12 et 14 8,400,000

4. Rivière Gold à Mahone Bay, 9 milles
   Améliorer la route actuelle selon les normes de la voirie de toutes saisons 450,000

5. Mahone Bay à Bridgewater, 14 milles
   Construction d'une nouvelle route à accès limité en évitant Mahone Bay et Bridgewater: nivellement, stabilisation et asphaltage; ouvrages de voirie, ponts et échangeurs 8,900,000

6. Bridgewater à l'extrémité est de la voie d'évitement du village Mill, 14.1 milles
   Refaire et améliorer la route actuelle selon les normes de la voirie toutes saisons, y compris l'élargissement des épaulements, l'alignement et la rectification du profil 2,100,000

7. Pont du village Mill et voie d'évitement, 4.1 milles
   Construction d'un nouveau pont avec voie d'évitement à accès limité 1,500,000

8. Extrémité ouest de la voie d'évitement du village Mill à l'extrémité est de la voie d'évitement de Liverpool, 3.1 milles
   Refaire et améliorer la route actuelle selon les normes de la voirie toutes saisons, y compris l'élargissement des épaulements et la rectification de l'alignement et du profil 400,000

9. Voies d'évitement de Liverpool, 6.6 milles
   Construction d'une nouvelle voie d'évitement à accès limité, y compris le nivellement, la stabilisation, l'asphaltage, la construction d'un nouveau pont et les travaux des intersections . 2,000,000

ARTÈRE n° 3—Plan quinquennal—(suite)

10. Extrémité ouest de la voie d'évitement de Liverpool au côté ouest du pont de la rivière Broad, 8 milles	
Refaire et améliorer la route actuelle selon les normes de la voirie toutes saisons, y compris l'élargissement des épaulements, la rectification de l'alignement et du profil et construction d'un nouveau pont sur la rivière Broad avec voie d'évitement	$ 1,400,000
11. Chemin de fer N.-C., rivière Sable, à la voie d'évitement de Nine Mile Woods, y compris un nouveau pont sur la rivière Sable, .8 mille	
Construire un nouveau pont et refaire la route actuelle selon les normes de la voirie toutes saisons	260,000
12. Voie d'évitement de Nine Mile Woods, 8.7 milles	
Parachèvement des travaux de cette nouvelle route, y compris la stabilisation et l'asphaltage	700,000
13. Extrémité ouest de la voie d'évitement de Nine Mile Woods, Jordan Falls, à l'extrémité est de la voie d'évitement de Shelburne, 3.4 milles	
Refaire et améliorer la route actuelle selon les normes de la voirie toutes saisons, y compris l'élargissement des épaulements et la rectification de l'alignement et du profil	450,000
14. Voie d'évitement de Shelburne, 2.7 milles	
Construction d'une voie d'évitement à accès limité, y compris le nivellement, la stabilisation et l'asphaltage, construction d'un nouveau pont sur la rivière Roseway	800,000
15. Extrémité ouest de la voie d'évitement de Shelburne à Barrington, 19 milles	
Refaire et améliorer la route actuelle selon les normes de la voirie toutes saisons, y compris l'élargissement des épaulements et la rectification de l'alignement et du profil	1,600,000
16. Barrington à East Pubnico	
a) Via la voie d'évitement d'Oak Park, 13.6 milles	
Construction d'une nouvelle route à accès limité, y compris le nivellement, la stabilisation et l'asphaltage	3,250,000
b) Via le tronc n° 3 actuel, 27.2 milles	
Refaire la route actuelle selon les normes de la voirie toutes saisons, y compris l'élargissement des épaulements ($70,000 le mille = $1,900,000)	
17. East Pubnico à Tusket, 16.9 milles	
Refaire et améliorer la route actuelle selon les normes de la voirie toutes saisons, y compris l'élargissement des épaulements, la rectification de l'alignement et du profil	3,160,000
18. Tusket à Yarmouth, 7.5 milles	
Construction d'une nouvelle route à accès limité y compris le nivellement, la stabilisation, l'asphaltage; construction d'un nouveau pont à Tusket	2,100,000
Total	$40,070,000

PROGRAMME QUINQUENNAL D'INVESTISSEMENTS

1969-1973

PROJETS SPÉCIAUX

A.	1. Remplacer tous les ponts en acier à voie étroite sur les routes principales nos 2, 4, 6, 7, 8, 10, 14, 16 et 19 (29 ponts)	$ 10,000,000
	2. Remplacer les principaux ponts de la voirie de comtés qui ne répondent plus aux besoins	4,000,000
	3. Remplacer les bateaux passeurs par des ponts à Grand Narrows, Little Narrows et Englishtown	9,000,000
	4. Passage de la rivière Shubenacadie à Maitland	2,500,000
	5. Pont sur la rivière East à Trenton	800,000
	6. Remplacer les ponts à Lennox Passage	1,200,000
	7. Route de raccordement entre Fishermans Harbour et la route de Guysborough Shore	1,300,000
	8. Passage à Petit Passage entre East Ferry et Tiverton	4,000,000
	9. Artère no 2, extrémité de la Promenade du bicentenaire à Halifax, à la Route transcanadienne à Truro, 65 milles. Construction de deux nouvelles voies, etc.	26,000,000
	10. Artère no 4, Port Hastings à Sydney Forks, 75 milles. Refaire la route et l'améliorer selon les normes de la voirie toutes saisons, y compris l'élargissement des épaulements et la rectification de l'alignement et du profil	7,500,000
	11. Artère no 4, Sydney Forks à la rivière Sydney, 7 milles. Élargir la route à quatre voies et l'améliorer selon les normes de la voirie toutes saisons	2,000,000
	12. Artère no 4, élargir la route Kings à quatre voies et la refaire selon les normes de la voirie toutes saisons	500,000
	13. Artère no 4, Sydney à Glace Bay, 8 milles. Élargir la route à quatre voies et la refaire selon les normes de la voirie toutes saisons	1,600,000
	14. Région de Port Hawkesbury. Construction d'une nouvelle route à accès limité à partir de Port Hastings, en évitant Port Hawkesbury, avec raccordement pour Point Tupper et aménagement de la région	6,000,000
	15. Artère no 5, Route transcanadienne à North Sydney au chemin de Glace Bay, en évitant Sydney, 19 milles. Construction de nouvelles voies	9,000,000
	16. Artère no 6, améliorer sur une distance de 22 milles dans la région de Tatamagouche-Wallace et dans la région de Port Howe-Shinimicas	600,000
	17. Artère no 14, asphalter sur une longueur de 15 milles entre l'artère no 3 et la ligne de comté Lunenburg et Hants	500,000
	18. Raccordement Springhill, stabilisation et asphaltage	300,000
	19. Promenade Lakeview, depuis la route de circuit de Dartmouth jusqu'au chemin de l'aéroport du lac Kelly, 8.5 milles ...	3,500,000
	20. Circuit Armdale	4,000,000

Projets spéciaux—(suite)

21. Promenade North West Arm, du chemin de Herring Cove au raccordement de Prospect	$ 2,500,000
22. Grande voie de communication de Spryfield à l'artère n° 1 à la Promenade du bicentenaire, 3.1 milles	2,500,000
23. Pennant à Terence Bay	1,500,000
Total	$ 100,800,000

B. Autres projets spéciaux nécessaires

1. Route Fleur de Lys Trail	$ 20,000,000
2. Route Fundy Trail	30,000,000
3. Réseau d'artères de la région Halifax-Dartmouth	15,000,000
Total	$ 65,000,000

C. Routes principales et routes de comtés à refaire et à améliorer selon les normes de la voirie toutes saisons $ 250,000,000

APPENDICE A-28

MÉMOIRE

AU COMITÉ PERMANENT DE LA CHAMBRE DES COMMUNES SUR LES TRANSPORTS ET COMMUNICATIONS

PAR

LA COMMISSION DU PORT D'HALIFAX

(Commission relevant du conseil municipal de la ville d'Halifax)

15 février 1968

PRÉAMBULE

1. Depuis les temps les plus reculés, l'histoire nous démontre qu'un port océanique actif constitue un centre d'attraction pour les entreprises commerciales et les industries connexes.

2. Halifax peut être un tel port; mais son avenir ne dépend pas uniquement de l'eau profonde que l'on y trouve, de sa faible distance de l'Europe, du fait qu'il soit libre de glaces à longueur d'année ou de l'efficacité de son outillage moderne, quelque puisse être l'importance de tous ces avantages. Son sort est lié au coût du transport ferroviaire des marchandises importées ou exportées par les cargos utilisant ce port, en provenance du centre du pays ou destinées aux villes qui y sont situées.

3. Étant donné les politiques actuelles du gouvernement fédéral, le coût du transport par voie de terre est à la veille d'atteindre un point où le coût total du transport (par terre et par mer) par le port d'Halifax va en faire le port le plus coûteux de tous les ports de l'Atlantique et son activité, déjà réduite, diminuera de plus en plus.

4. Si cela devenait inévitable sans l'octroi de subsides importants pour le transport par chemins de fer (rien n'est actuellement payé pour le transport des marchandises importées ou exportées), peut-être faudrait-il l'accepter et rayer des livres les capitaux considérables investis par le CN, la Commission des ports nationaux et par diverses sociétés privées d'Halifax, ainsi qu'on l'avait récemment proposé pour une grande partie des industries de base de la province.

5. Après avoir consulté les experts les plus avertis, cette Commission est d'avis que ce sort n'est pas inévitable et, que le long transport par voie de terre de l'intérieur du continent au port d'Halifax, jusqu'à maintenant son plus grand désavantage, pourrait devenir plutôt un atout important si l'on mettait en service des convois réservés à ce genre de transport ou si l'on modifiait la technique de façon à permettre le transport des cargaisons mixtes dans des contenants spéciaux. On affirme qu'en utilisant des convois réservés à ce genre de transport pour des distances allant jusqu'à 3,300 milles, le coût par tonne-mille serait moins élevé que le prix exigé par les cargos équipés pour transporter 1,200 contenants, les plus gros actuellement en service.

6. Ces possibilités, sans parler de leur application au transport vers les ports d'Halifax et de Saint-Jean ou à d'autres secteurs de l'économie de la région de l'Atlantique, ne sont même pas mentionnées dans l'étude du transport dans les provinces de l'Atlantique. Aucune étude non plus n'a été faite sur les activités du CN et du PC afin de savoir si quelque chose ne pourrait pas être fait pour réduire leurs coûts ou étendre les services existants, soit en améliorant les voies ferrées ou le matériel roulant, soit par une automation plus avancée, soit par une modification des structures des tarifs, soit en accordant ou en améliorant des facilités de distribution et les activités connexes, soit en modifiant les procédures administratives, soit en élargissant le champ des recherches et du développement, ou par tout autre moyen.

7. Avec l'aide du CN et de deux sociétés privées d'ingénieurs-conseils, cette Commission examine quelques-uns de ces sujets directement liés aux activités du port d'Halifax. Jusqu'à présent, les résultats indiquent qu'une étude plus approfondie effectuée par

des experts en transport par chemins de fer pourrait nous en apprendre beaucoup plus sur les moyens à prendre pour faire du système ferroviaire de la région de l'Atlantique, notre «Voie maritime», ce qu'il aurait toujours dû être, le plus perfectionné et le mieux adapté à nos besoins. L'application des recommandations d'une telle étude pourrait nécessiter au début quelques prêts d'importance relative du gouvernement fédéral ou tout simplement des subsides pour des investissements de capitaux ou pour le développement et la recherche; mais il y a des raisons sérieuses de croire que les subsides accordés pour les activités normales pourraient éventuellement ne plus être nécessaires.

RECOMMANDATION

8. Cette Commission recommande qu'une étude sérieuse des activités des deux chemins de fer canadiens de la région de l'Atlantique, complètement oubliées dans l'étude du transport dans les provinces de l'Atlantique, soit confiée aussitôt que possible à des experts indépendants, aux frais du gouvernement fédéral et qu'en attendant leur rapport et son étude subséquente, l'on maintienne la suspension temporaire au bénéfice de la région de l'Atlantique de la Loi nationale sur les transports, prévue à l'article 335 de cette Loi.

Honorables membres,

La Commission du port d'Halifax est une commission relevant du conseil municipal et constituée en 1952 par un Acte du Parlement de la Nouvelle-Écosse afin de promouvoir le développement du port au mieux des intérêts de la ville, en vertu des statuts de la Nouvelle-Écosse de 1952, chapitre 90, refondu au chapitre 68 des lois de 1961.

1. *Importance du port pour l'économie locale, provinciale et nationale.*

Au cours d'une bonne année, le port procure du travail à 3,000 personnes au moins en hiver et environ 1,000 en été, soit 1,200 débardeurs, 900 autres manutentionnaires des marchandises, plus un certain nombre d'ouvriers occupés à diverses autres occupations dans le port. Ces employés comprennent non seulement les débardeurs, mais aussi les agents des compagnies maritimes, les préposés aux douanes et à l'immigration, les employés de la Commission des ports nationaux, des chemins de fer, les conducteurs de camions, les préposés à la réparation et à l'entretien des navires et tout le personnel chargé du pesage, du partage et de l'expédition des marchandises.

Il existe peu de commerces dans la ville d'Halifax ou dans la banlieue qui ne soient plus ou moins sensibles aux activités du port.

Au cours d'une bonne année, le port procure des revenus pouvant s'élever jusqu'à 18 millions de dollars; les navires transportant des marchandises de toutes sortes représentent environ 16,250,000 dollars, soit 1,250,000 tonnes à 13 dollars la tonne.

La principale fonction du port est l'exportation. Si la Nouvelle-Écosse devait utiliser un autre port d'expédition, il lui en coûterait plus cher; ou bien, si les coûts devenaient non compétitifs, rien ne marcherait plus.

L'industrie canadienne, américaine ou européenne, pourrait être attirée par la Nouvelle-Écosse si elle y disposait d'un port rentable à longueur d'année. Plus il y aurait d'industries situées à proximité du port, plus le port attirerait de services connexes, en particulier des navires; et, par le fait même, le port pourrait ainsi servir un plus grand nombre d'industries.

Ainsi, un port rentable en pleine croissance, procure non seulement de l'emploi, mais attire et favorise le commerce extérieur, assure ainsi plus de devises étrangères au Canada, stimule la croissance d'autres secteurs de l'économie et contribue au développement de l'économie locale et nationale.

D'un autre côté, un port stagnant, constitue une charge, un passif, pour l'économie locale et nationale.

A moins que l'on n'apporte les améliorations suggérées dans ce mémoire, il en sera bientôt ainsi du port d'Halifax.

2. *Les tarifs maritimes et ferroviaires pour les marchandises importées ou exportées par le port.*

Malgré une moins longue distance pour la traversée de l'océan pour atteindre le port d'Halifax, le coût du transport de toutes marchandises par voie d'eau est le même pour tous les ports de l'Est, y compris les ports du Saint-Laurent. Ces tarifs sont fixés par les associations situées outre-mer et complètement hors de tout contrôle canadien. Par ailleurs, les tarifs pour le transport ferroviaire sont proportionnels aux distances parcourues. Auparavant, à cause de structures différentes, les différences de tarifs entre les ports ne s'élevaient qu'à quelques cents par 100 lbs de marchandises transportées.

Mais, à cause de l'expansion rapide et inégale du transport par camions entre les villes, un changement radical a été effectué dans les tarifs ferroviaires pour le transport vers les différents ports. Ainsi, auparavant, la différence de tarif pour le transport par rail de marchandises importées d'Halifax à Toronto ou de Montréal à Toronto était d'environ 3 cents les 100 lbs, malgré la distance plus grande d'Halifax. A présent, cette différence peut s'élever jusqu'à 50 ou 60 cents et même

jusqu'à 70 cents les 100 lbs. La forte concurrence des camions entre Toronto et Montréal a forcé les chemins de fer à réduire leurs tarifs entre ces deux villes. Les chemins de fer n'ayant pas à subir une telle concurrence entre Halifax et Toronto, n'ont pas jugé nécessaire de réduire ces tarifs, d'autant plus que la grande différence de distance entre Halifax et Toronto n'était pas de nature à les y encourager.

A mesure que la concurrence augmentait entre les camions et les chemins de fer, des ports du Saint-Laurent aux villes situées plus à l'ouest, le transport des marchandises entre Halifax et ces points situés à l'ouest devenait de moins en moins compétitif par rapport aux coûts exigés via les ports du Saint-Laurent et surtout via Montréal; car Halifax dépend presque uniquement des chemins de fer pour le transport de ses marchandises dans les deux sens des endroits situés au Québec, en Ontario ou plus à l'ouest.

3. *La Voie maritime du Saint-Laurent*

L'ouverture de la Voie maritime du Saint-Laurent a diminué plus encore cette position compétitive d'Halifax, car les navires océaniques peuvent transporter leurs cargaisons jusqu'aux ports situés le long de la Voie maritime du Saint-Laurent à un prix très légèrement supérieur à celui exigé pour se rendre à Halifax ou à Montréal; même si vous devez y ajouter les coûts du transport par voie de terre d'un port situé le long de la Voie maritime jusqu'à destination; le coût total est encore moindre que via Halifax.

4. *La navigation d'hiver sur le Saint-Laurent*

Les économies substantielles réalisées pour le transport vers l'intérieur via les ports du Saint-Laurent font que les armateurs ne sont pas intéressés à utiliser le port d'Halifax et préfèrent plutôt les ports du Saint-Laurent, même en hiver. Ce qui fait que le port d'Halifax n'est plus considéré comme un port utile en hiver et voit ainsi ses activités diminuer de plus en plus.

Cette diminution atteint presque le point critique pour Halifax et Saint-Jean au Nouveau-Brunswick. Voici un exemple: pour l'hiver 1966-67, nous avons calculé que le volume total des marchandises expédiées par les ports de l'Atlantique (Halifax et Saint-Jean) et les ports du Saint-Laurent (Montréal, Trois-Rivières et Québec) avait diminué de 120,000 tonnes, comparé à l'hiver 1965-66. Cependant, au cours de l'hiver 1966-67, malgré la diminution du volume total, les ports du Saint-Laurent marquaient une augmentation de 91,000 tonnes, les ports de l'Atlantique, eux, subissaient une diminution de 212,000 tonnes. Cela représentait une perte de revenu de l'ordre de 2,756,000 dollars pour ces ports; évidemment, la perte sera encore plus importante cet hiver et ira encore en augmentant. Personne ne peut prévoir quand cela s'arrêtera.

5. *Bill C-120/C-231—La Loi nationale sur les transports*

Telle était la situation, jusqu'à un certain point, au cours des débats sur la Loi nationale sur les transports et lors de son adoption, loi dans laquelle nous percevions d'autres menaces à la position concurrentielle du port et à l'économie des provinces de l'Atlantique en général.

Comme vous le savez, la Loi nationale sur les transports accordait aux chemins de fer le droit d'édifier des tarifs sur une large échelle sans passer par une autorité investie d'un pouvoir réglementaire. Cette décision découlait de la théorie selon laquelle la concurrence suffirait à maintenir les tarifs du rail à des niveaux raisonnables. Par contre, la loi exigeant qu'ils fussent compensatoires, on était assuré qu'ils seraient économiques. Le Comité n'ignore pas non plus que la Loi comporte une disposition à l'effet de plafonner le tarif des expéditeurs captifs. Une autre disposition prévoit des mesures de redressement pour le cas où un expéditeur ou toute autre personne estime qu'un acte ou une omission d'un transporteur porte atteinte à l'intérêt public.

Les deux premières dispositions déjà citées ne peuvent manquer d'influencer défavorablement non seulement le port d'Halifax, mais toute l'économie des provinces de l'Atlantique, et les deux dernières n'accordent aucune protection aux expéditeurs de la région atlantique ou au trafic du port. Examinons-les une à une:

a) Il est permis aux chemins de fer d'établir les tarifs

La Commission royale des transports a décidé que la région atlantique constituait une région où s'exerçait un *monopole manifeste du chemin de fer*, ce qui ne fait aucun doute. Quant aux cargaisons mixtes qui se déplacent entre le port et les endroits situés à l'ouest des provinces maritimes, le monopole y existe à 100 p. 100.

Ceci laisse la concurrence que pourrait exercer le port entre les mains d'un chemin de fer qui possède des intérêts tant transcontinentaux qu'internationaux, et dont le chiffre de transport en provenance ou à destination d'Halifax ne représente qu'une infime portion de son chiffre total d'affaires, sans compter que ce transport en est plus ou moins prisonnier. Dans ces conditions, et tenant compte des nombreuses questions de concurrence nationale et internationale que doit résoudre le chemin de fer, il est surprenant qu'on se soucie de nous autant qu'on le fait.

Néanmoins, dans cette conjoncture, il est évident que le chemin de fer, dans un contetxe commercial, doit donner préséance à des questions plus importantes et plus urgentes, et que les intérêts du port d'Halifax, si l'on en tient compte, seront relégués à l'arrière-plan.

Nous ne cherchons pas à adresser des reproches aux chemins de fer, mais simplement à reconnaître les réalités commerciales inhérentes aux diverses situations.

Il semble toutefois évident, dans les circonstances et particulièrement en l'absence de concurrence dans le transport «en transit» en provenance ou à destination du Québec, de l'Ontario et de l'Ouest, que les tarifs du chemin de fer entre le port et ces régions, qui ne sont pas actuellement réglementés, peuvent être, et seront, plus élevés qu'aux ports où se pratique un trafic intense et où les divers modes de transport se livrent une concurrence acharnée.

b) *Nécessité de rendre compensatoires tous les tarifs de chemin de fer (Article 334 de la Loi sur les chemin de fer, modifié par l'article 53 de la Loi nationale sur les transports)*

Comme nous l'avons souligné plus haut, la structure paritaire des tarifs de chemin de fer des ports garantissait, en dépit de la distance plus considérable à parcourir pour atteindre Halifax, qu'il n'existerait qu'une légère différence entre les taux de chemin de fer pour le trajet à destination ou en provenance d'Halifax et les taux pour le trajet en provenance ou à destination des autres ports concurrents, comme Saint-Jean, (N.B.) ou New York. Cette nouvelle disposition, à l'effet que tous les tarifs soient compensatoires, garantit (et le Comité n'ignore pas que ceci constitue un principe fondamental de la Loi nationale sur les transports) que le tarif touchant tout transport particulier variera en fonction de la distance à parcourir. Tout en convenant que ce principe n'est pas, en général, mauvais en soi, il est bon de souligner que le port d'Halifax étant *plus éloigné* que les autres ports des côtes orientales *des grands centres d'expédition*, il s'ensuit tout simplement que ce port, si cette disposition est appliquée intégralement, deviendra *le plus* dispendieux et, par conséquent *le moins utilisé* des ports de la côte est. Cette disposition, en d'autres termes, attaque de front l'objectif visé par la structure de parité portuaire et ne peut manquer de détruire celle-ci et de lui substituer, dans le cas d'Halifax, des tarifs beaucoup plus élevés.

A titre d'exemple, Halifax et Saint-Jean (N.B.), malgré l'éloignement plus considérable d'Halifax, obéissent encore, à quelques exceptions près, à une règle de parité des tarifs ferroviaires. Si les tarifs pour Saint-Jean sont compensatoires, il est propable que les taux pour Halifax ne le sont pas et seront, par conséquent, majorés. Si, par contre, les taux pour Halifax sont compensatoires, les taux pour Saint-Jean peuvent être diminués et rester compensatoires. Dans un cas comme dans l'autre, Halifax verra son trafic diminuer, peut-être entièrement ou du moins pour une bonne part, au profit de Saint-Jean.

Nous ne serons guère plus rassurés si l'on nous affirme (si les chemins de fer nous affirment) qu'ils n'ont aucune intention de modifier les rapports entre les tarifs ferroviaires paritaires, car la logique et la force même des choses, tel que décrit au paragraphe précédent, pousseront les chemin de fer à les modifier à leur convenance, ce qui se produira inévitablement tôt ou tard.

D'autre part, le tarif «compensatoire» n'est pas un absolu et l'on suppose que les chemins de fer, à l'exemple de tous hommes d'affaires avertis dans un cas analogue, calculeront le tarif compensatoire *le plus bas* leur permettant de soutenir la concurrence entre, mettons, Montréal et Toronto, et le tarif compensatoire le plus haut, à rendement maximal, entre Halifax et Toronto.

c) *La réglementation du tarif maximal (Article 336 de la Loi sur les chemins de fer modifié par l'article 53 de la Loi nationale sur les transports)*

Avant de pouvoir se prévaloir de cet article, l'expéditeur doit prouver qu'il est captif aux termes de la Loi, ce qui pourrait s'avérer difficile. Celui qui écrit a entendu tant M. Gordon, président du CNR, que M. Pickersgill, alors ministre des Transports, déclarer, avant les audiences de votre Comité sur le Bill C-231, qu'il était peu probable qu'il y eût des expéditeurs captifs (vraisemblablement aux termes de la Loi). En second lieu, le tarif maximal sera établi sur le coût variable plus 150 p. 100 pour une wagonnée d'un poids minimum de 30,000 livres. A notre avis, ce tarif serait plutôt fort pour une wagonnée de 30,000 livres. Quant aux wagonnées plus lourdes, l'écart en excédent du coût variable est bien plus considérable que 150 p. 100 et devient de plus en plus injuste, onéreux et discriminatoire envers l'expéditeur en cause.

Nous estimons que rares, s'il y en a, sont les tarifs ferroviaires concurrentiels pour camions automobiles en vigueur au port de Montréal pour le trafic d'importation et d'exportation qui soient aussi élevés que le coût variable plus 150 p. 100. Et pourtant ce sont là les taux mêmes que les taux applicables au port d'Halifax se voient *forcés* de concurrencer si ce port veut demeurer un port à cargaisons générales rentable dans les conditions actuelles de transport océanique et terrestre.

Dans la pratique, naturellement, aucun importateur ou exportateur n'aurait recours à

cet article de la Loi. Si un expéditeur s'apercevait que les taux à destination d'un port étaient plus élevés que ceux à destination d'un autre port, il ne s'embarrasserait pas de gaspiller son temps avec un tas de formalités, mais se contenterait de diriger son trafic vers le port qui lui offre les tarifs les plus bas. Mais il s'ensuivrait naturellement que ce trafic échapperait au port d'Halifax.

d) Actes ou omissions des transporteurs, ou tarifs établis par les transporteurs, propres à nuire à l'intérêt public (Article 16, Loi nationale sur les transports)

La définition du bien public, au sens qu'il revêt ici, est celle de l'article 1 de la Loi qui parle «de la prospérité et du développement économique du Canada». Il n'est pas malin de démontrer que bien des choses, y compris la Loi nationale sur les transports, tout en apportant des avantages à nombre de Canadiens ailleurs, n'en sont pas moins préjudiciables aux intérêts des Néo-Écossais et souvent de la meilleure partie des habitants des provinces Maritimes. Les tarifs douaniers qui protègent l'industrie du Canada central et qui forcent les gens des provinces Maritimes à payer plus cher pour diverses sortes de marchandises; la Voie maritime du Saint-Laurent financée et subventionnée avec l'argent du gouvernement qui non seulement attire le commerce international mais éloigne les industries des provinces Maritimes; la navigation d'hiver sur le fleuve Saint-Laurent grâce aux brise-glace du gouvernement; la Loi nationale sur les transports qui accentue les désavantages déjà considérables de transport des provinces Maritimes, etc., etc. Ainsi le bien public au Canada est loin d'être synonyme du bien du public en Nouvelle-Écosse. Le bien public en Nouvelle-Écosse exige que le port d'Halifax puisse concurrencer efficacement les autres ports côtiers de l'est du Canada et des États-Unis; et pour atteindre cet objectif il faut que le port d'Halifax bénéficie de tarifs ferroviaires propres à concurrencer efficacement les tarifs ferroviaires de ces autres ports; mais si les tarifs ferroviaires d'Halifax doivent tout d'abord être laissés à la merci des opérateurs d'ordinateurs et des tarificateurs des chemins de fer sans vergogne pour être ensuite jugés, en cas d'appel, selon les critères établis à l'article 1 de la Loi, le bien public de la Nouvelle-Écosse, dans ce domaine, ne peut être maintenu et doit par conséquent être tenu pour abandonné.

Comme nous estimons que telle n'était pas l'intention du Parlement en adoptant cette Loi, nous comptons que l'on modifiera cette disposition de façon à faire coïncider le bien public, tel que défini dans la Loi, avec celui de la Nouvelle-Écosse quant aux tarifs ferroviaires et, en général, aux remèdes à apporter contre les actes et les omissions des transporteurs qui nuisent à ses intérêts.

Je répète, toutefois, que pour autant que le port est concerné, aucun expéditeur ne s'embarrassera d'invoquer cet article. Il se contentera simplement de diriger sa cargaison vers un autre port, soit canadien, soit américain, où les tarifs ne seront pas soumis à des facteurs préjudiciables propres à constituer un motif réclamation en vertu de cet article. Naturellement, je le répète, ce port perdrait ce trafic.

e) Récapitulation: facteurs qui rendent la Loi, telle qu'elle est conçue, contraire aux intérêts du port d'Halifax

A notre avis, la liberté accordée aux chemins de fer d'établir les tarifs, l'absence de toute concurrence avec le camionnage entre la région atlantique et les points à l'ouest de celle-ci, l'obligation imposée aux chemins de fer de rendre les tarifs compensatoires l'ambivalence de ce dernier terme, l'absence de protection pour les expéditeurs qui sont en somme captifs des chemins de fer (qu'ils le soient ou non aux termes de la Loi) et l'absence de base de recours pratique contre les tarifs susceptibles de corroder le commerce portuaire, et l'absence de mesures de redressement pour les actes ou omissions des transporteurs, ou pour les tarifs publiés par ceux-ci et propres à porter atteinte aux intérêts de la Nouvelle-Écosse, en un mot tous ces facteurs contribueront inévitablement à accélérer gravement le processus d'érosion du commerce portuaire d'Halifax avec les conséquences fâcheuses que cela comporte pour l'économie néo-écossaise.

En ce qui concerne le port, nous ne pouvons penser qu'à deux possibilités. Ou bien ces dispositions de la Loi ne sont pas appliquées au trafic ferroviaire à destination ou en provenance du port pour être chargé sur les vaisseaux ou après en avoir été déchargés, ou bien, à défaut de l'application du plan Kauffeld pour le port (mentionné brièvement ci-après) le port d'Halifax cessera de manutentionner des quantités commercialement considérables de marchandises générales sauf, à l'occasion, les cargaisons locales des provinces Maritimes, avec toutes les conséquences qu'implique pour la Nouvelle-Écosse une telle diminution du commerce portuaire.

f) Distinction injuste entre les ports de l'Atlantique et les ports du fleuve Saint-Laurent et la Voie maritime

Nous ne pouvons pas nous empêcher de signaler qu'en plus des conséquences directes de l'application des principes de la Loi sur les ports de l'Atlantique, il semble y avoir un élément de distinction injuste dans leur application qui envenimera ces conséquences.

La Loi, à l'article 1, est censée annoncer un programme national de transport, dont une partie énonce, en somme, que...

...chaque moyen de transport supporte, autant que possible, une juste part du prix de revient réel des ressources, ses facilités et ses services fournis à ce moyen de transport grâce aux deniers publics.

C'est en appliquant ces règles que nous sommes maintenant tenus, de par la Loi, de...

rendre compensatoires tous les tarifs ferroviaires.

En un sens très précis, le chemin de fer est notre Voie Maritime. Or, la Loi régissant la Voie Maritime du Saint-Laurent comporte une disposition en tout point semblable à celle de la Loi régissant les chemins de fer, à l'effet que les droits de péage doivent couvrir les frais d'exploitation, mais dans le cas de la Voie Maritime cette disposition est inopérante alors qu'on force les chemins de fer à l'appliquer. Nous ne comprenons pas le pourquoi de cette différence de traitement.

D'autre part, il nous semble que les frais de service des brise-glace, particulièrement dans le golfe Saint-Laurent, et peut-être dans le fleuve, devraient, à la lumière de la déclaration du programme national, être portés au compte des vaisseaux bénéficiaires à des tarifs compensatoires.

Il nous semble que ce programme reçoit une stricte application dans la Région Atlantique, mais une application plutôt molle au Québec et en Ontario, et que ceci constitue une injustice envers les ports atlantiques d'Halifax et de Saint-Jean (N.-B.).

6. *Le point de vue des Provinces Maritimes*

Votre Comité n'est pas sans savoir que beaucoup de gens des Maritimes, surtout ceux qui comptent sur l'industrie du transport pour un emploi ou pour leurs affaires, sont très déçus d'un grand nombre d'aspects du programme fédéral des transports.

Depuis la Confédération, ils ont cherché à obtenir la parité des tarifs avec les provinces de l'intérieur du pays. La loi régissant l'ancien chemin de fer Intercolonial comportait implicitement la parité des tarifs, mais de toute façon celle-ci fut officiellement reconnue dans la Loi de 1927 sur les taux de transport de marchandises dans les provinces Maritimes. Toutefois, de nombreuses études démontrent que jamais, sauf pour quelques brèves périodes, n'ont-elles vraiment joui de la parité des tarifs, et les études les plus récentes établissent qu'elles n'en jouissent pas aujourd'hui. Je fais ici allusion à l'«Étude sur les transports dans les Provinces Atlantiques» préparée par le Service de renseignements d'ordre économique (étude prise en charge par le ministère des Transports et l'Office d'expansion économique de la région atlantique).

Ceci est corroboré par la récente majoration des tarifs (5 septembre 1967) des envois en lots brisés qui, pour nombre de denrées ont été plus fortement augmentés dans la Région de l'Atlantique qu'ailleurs au Canada.

On impute aux tarifs ferroviaires proportionnellement trop élevés des Maritimes le ralentissement de l'économie, l'exode de l'intelligentsia, le haut indice de chômage et les autres maux connexes.

Le travailleur portuaire ou la compagnie portuaire, constate que les cargaisons et le commerce cessent de fréquenter le port à cause de la Voie Maritime du Saint-Laurent ou de la navigation d'hiver sur le fleuve Saint-Laurent, dans le premier cas en raison des subventions fédérales, et dans le second cas à cause des services de brise-glace et autres fournis gratuitement par le gouvernement fédéral.

Sans compter les grosses sommes d'argent consacrées à des installations de toute sorte sur le Saint-Laurent, tel que l'estacade à glaces dans le bassin de Laprairie, le redressement des courbes du fleuve Saint-Laurent et le dragage du chenal en aval de la ville de Québec. Chaque année des sommes considérables sont dépensées pour la Voie Maritime du Saint-Laurent, sans compter les 100 millions de dollars consacrés au jumelage du canal de Welland, etc., etc.

Par contre, on n'entreprend rien dans les Maritimes qui puisse bénéficier de façon aussi évidente et aussi immédiate à notre économie. Au contraire, il y a diminution du tonnage au port d'Halifax, les vaisseaux y faisant escale se font plus rares, à tel point qu'il arrive qu'aucun navire ne se présente pour prendre des cargaisons en instance d'expédition. On en est rendu au point qu'il devient difficile de trouver des chambres froides ou réfrigérées pour l'expédition des légumes frais et autres produits semblables de la Nouvelle-Écosse vers les Caraïbes.

Grâce à une entente intervenue entre le ministère de l'Immigration et une compagnie de navigation américaine (ce qui est pour nous un mystère) permettant à cette compagnie de navigation (et aujourd'hui à d'autres) de débarquer jusqu'à 99 immigrants canadiens par vaisseau à New York (plutôt qu'à Halifax) notre trafic d'immigrants en transit du port en souffre.

Pour comble, ne voilà-t-il pas que le gouvernement décrète la Loi nationale sur les transports qui brime les intérêts du port et l'industrie locale. Lors de l'adoption de cette loi, le gouvernement donna à entendre qu'elle n'entrerait pas en vigueur dans la Région de l'Atlantique avant deux ans, afin de pouvoir étudier ses répercussions sur l'économie

locale. Il appert maintenant que cette période de grâce ne s'adressait qu'aux tarifs des lots complets, car nous avons tout récemment subi le contre-coup de la majoration des tarifs des envois en lots brisés tel que déjà mentionné; et il est bon de souligner que, conformément à nos prévisions, ces majorations furent dans bien des cas plus prononcées dans la Région de l'Atlantique que les majorations correspondantes ailleurs au Canada.

Toutes ces choses ont fait naître le sentiment que le gouvernement fédéral ne connaît pas nos besoins ou s'en soucie peu. Il y a de plus ceux qui estiment qu'en raison du poids politique plus grand que détiennent le Québec et l'Ontario, les provinces Maritimes sont destinées à n'être jamais qu'une région défavorisée et relativement négligée.

Nous ne partageons pas ce point de vue. Nous estimons toutefois qu'il est nécessaire de souligner les graves injustices que nous causent certaines mesures du gouvernement fédéral et d'exiger le redressement de cette situation.

Il est bon et nécessaire de construire de nouvelles routes, de nouvelles jetées, de financer des parcs industriels et de mettre sur pied l'infrastructure d'autres aménagements, comme le fait la Commission d'aménagement des provinces de l'Atlantique. Mais ce qu'il faut de plus, avant que les provinces Maritimes ne puissent accuser un progrès économique réel, c'est changer les conditions du commerce: conditions qui condamnent perpétuellement le commerce et l'industrie de la Région Atlantique à fonctionner à son désavantage, par exemple, dans le cas des tarifs de transport, vis-à-vis des autres ports du Canada.

Ces modifications dans les conditions de notre commerce pourraient se faire par l'intermédiaire des transports, surtout par l'amélioration des aménagements ferroviaires et du matériel roulant actuels, par l'exploitation de trains intégraux.

7. «Étude sur les transports dans les Provinces Atlantiques», étude effectuée par le Service de renseignements d'ordre économique—1967

Cette étude fut entreprise à la demande du ministère des Transports et de l'Office d'expansion économique de la région atlantique, à la suite surtout des représentations de la Commission des transports des provinces Maritimes, cette Commission et d'autres agences des Maritimes ayant exprimé leur appréhension au sujet des répercussions possibles de la Loi nationale sur les transports (alors bill C-120/232) sur la vie économique de la Région Atlantique.

Les attributions de cette Commission d'enquête étaient très vastes; si vastes, en somme, que celle-ci aurait pu enquêter sur tout ce qui pouvait lui paraître digne d'attention.

a) L'importance d'abaisser les frais de transports

De tout ce que nous avons dit, il ressort que les *frais* de transport dans la région de l'Atlantique constituent le problème de base. S'il est possible de les réduire et, par là, de permettre aux transporteurs de réduire leur tarif, bien d'autres difficultés pourront être surmontées.

La question peut être résolue aussi à l'aide de subventions aux transporteurs, mais assurément la première chose à faire est de déterminer si les frais de transport peuvent être abaissés, d'une façon ou d'une autre. La E.I.O. ne s'est pas arrêtée du tout à cette question.

b) Valorisation de la voie ferrée

Dans la région de l'Atlantique, le transport consiste en très grande partie en transport par chemin de fer. Dans ce domaine de renseignements, la première question se rapporte au nombre suffisant et à l'efficacité des installations ferroviaires fixes.

Sans entrer dans les détails, nous sommes portés à croire qu'on pourrait éviter de très gros frais en valorisant et améliorant la voie ferrée qui va, via Edmunston, de Halifax à Québec.

De toute manière, le fait que cette question n'a pas été étudiée par l'E.I.U. suffit peut-être à justifier notre demande que soit étudiée l'opportunité de cette étude.

c) Matériel roulant du chemin de fer

La question qui se pose ensuite est celle de la suffisance et de l'efficacité de la force motrice ferroviaire et des wagons. D'après certains indices que nous possédons, l'exploitation du chemin de fer comporte un très faible excédent en matière de force motrice et de wagons, peut-être parce que les recettes tirées de la région ne justifient pas un accroissement de ce matériel. Il se peut qu'on puisse effectuer là des améliorations et, par conséquent, des économies.

En tout cas, il nous semble que ces deux choses, l'amélioration des installations fixes (alinéa *a*) ci-dessus) et l'accroissement de la force motrice et des wagons, devraient être étudiées pour déterminer si des valeurs utiles sont disponibles et si oui, dans lequel des deux domaines (ou peut-être dans les deux) il serait préférable de placer des fonds, pour déterminer aussi si, dans le cas où le capital ainsi placé donnerait des recettes insuffisantes, les plus grands avantages que ces valeurs utiles apporteront à la région justifient un octroi fédéral direct pour couvrir le coût en capital.

d) Progrès techniques

Cet alinéa se rapporte à de nouvelles et meilleures méthodes de travail. Depuis peu de temps, surtout en matière de chemins de fer, on dispose de nouvelles techniques, plus ou moins raffinées, mais qui toutes,—chose vraiment stupéfiante—,permettent de réaliser de très fortes économies.

Par exemple, de longs trains rapides, à couplage permanent, complets, se déplaçant d'une localité à une autre sans passer par une gare de triage ou de classement, permettent d'augmenter les recettes ordinaires dues à l'emploi des autorails, à partir d'une moyenne «continentale» de 6 à 10 p. 100, jusqu'à des moyennes de l'ordre de 60 à 70 p. 100 ou même plus, ce qui permet d'économiser de très gros frais du fait de la productivité accrue du capital placé. La même technique, mais moins perfectionnée, peut s'appliquer au matériel ordinaire de roulement de trains intégraux, ce qui permet quand même d'économiser de gros frais, en comparaison de la pratique ferroviaire courante.

Lorsqu'à l'exploitation de trains intégraux ou divisé s'ajoute la pratique de transporter des marchandises «de porte en porte» dans des containers de 20 ou 40 pieds, on peut ainsi faire d'autres nouvelles économies importantes. L'E.I.U. n'a rien étudié de tout cela.

e) Concept du plan Kauffeld pour le port

A mesure que le commerce, particulièrement le commerce international, donne lieu à une concurrence de plus en plus vive, les frais de transport, inclus dans le prix de vente, augmentent. Leur importance s'accroît aussi par suite des nouvelles méthodes de transport qui permettent de faire de plus fortes économies.

Des véhicules de plus grandes dimensions permettent de faire des économies sur l'ensemble. Par exemple, les frais de transport du pétrole sont réduits de $4.52 la tonne à $1.50 si la jauge du navire est portée de 10,000 à 100,000 tonnes, mais d'aussi gros vaisseaux ne peuvent mouiller que dans un port où la profondeur de l'eau est de 60 à 70 pieds. C'est le cas de Halifax.

On peut de même réduire les frais de transport intérieur à l'aide de trains plus longs, plus rapides, à couplage permanent, qui roulent à titre de trains intégraux à partir de Halifax jusqu'à Vancouver, par exemple, et qui font le voyage de retour sans passer par une gare de triage ou de classement, en ne s'arrêtant qu'à un nombre minimum des principales localités intermédiaires, pour décharger des cargaisons d'entrée et, lors du voyage de retour, pour charger des cargaisons de sortie, le tout dans des containers permettant une manutention rapide et économique.

Un tel régime régi par une seule autorité qui intégrerait trains et navires, exploiterait les chemins de fer à titre d'expéditeur privé sans devoir se préoccuper des difficultés propres à l'exploitation des chemins de fer, permettrait de réduire de façon étonnante les prix de revient actuels.

A vrai dire, l'économie possible est telle qu'il semble que la concurrence d'un tel régime pourrait finir par s'étendre, vers l'ouest jusqu'au Japon, et vers le sud, jusqu'à Los Angeles. La route directe la plus courte du Japon ou de Vancouver à l'Europe, passe par le Canada et Halifax. De Vancouver à Londres, par exemple, la distance par la route actuelle, celle du canal de Panama, est de 8825 milles, tandis que, par Halifax, elle n'est que de 6473 milles. De plus, le parcours de Panama ne permettra jamais de faire les économies que rendent possibles le parcours de Halifax car seuls les vaisseaux de 70,000 tonnes, chargement en lourd, peuvent emprunter le canal. S'il est nécessaire de pousser à l'ultime les facteurs concurrentiels, Halifax peut abriter des navires d'au moins 200,000 tonnes, chargement en lourd, ce qui permet une grande économie.

Inutile de dire que le Canada serait très fortement avantagé par un tel régime, qu'il s'agisse de transport transcontinental ou de transport intercontinental. En plus des profits qu'il apporterait et du transport commercial auquel il donnerait naissance, il mettrait au service des exportateurs canadiens le service de transport le moins coûteux, le plus régulier, le plus sûr et le plus moderne que les progrès techniques permettent de concevoir. La force concurrentielle des exportateurs sur les marchés d'outre-mer en serait aussi décuplée.

La Commission a reçu une étude d'un tel plan, établi par des experts-conseils compétents, s'étendant de la Colombie-Britannique et de la Californie jusqu'à l'Europe occidentale, via le port de Halifax, et selon laquelle étude ce plan serait praticable et profitable, avec la collaboration des sociétés ferroviaires. Nous avons lieu de croire que la ligne transcontinentale qui dessert Halifax y collaborerait, du moins en partie.

f) Périodes initiales

Il est évident que l'exécution d'un tel plan doit se faire par étapes. Nous sommes donc en train de faire faire des études par des experts-conseils, qui détermineront s'il est possible d'aménager un service de trains intégraux peu compliqués entre Halifax et certains points de l'intérieur et, si oui, quels sont les meilleurs moyens de le mettre en pratique prochainement.

La collaboration du National-Canadien sera essentielle, surtout au cours de ce stade initial.

g) Complexité plus grande

Dans le commerce des transports, soumis actuellement à une très vive concurrence, il est peu probable qu'un plan peu complexe puisse s'appliquer pendant longtemps. Il nous faut donc, pendant que le premier stade nous permet d'obtenir du temps et de l'expérience, continuer vigoureusement à concevoir et à réaliser des trains intégraux plus complexes, permettant les économies supérieures envisagées dans l'étude originale sur le caractère pratique.

Il y faudra de grosses sommes d'argent. Si le gouvernement fédéral était porté à faire quelque chose qui en vaille vraiment la peine dans le but précité, celui de modifier le régime commercial dans les provinces Maritimes, rien ne serait plus important que d'affecter des fonds à la recherche et aux réalisations de ce genre, afin de résoudre le problème perpétuel que posent les tarifs de transport des marchandises, en se fondant sur un régime rémunérateur, non sur un régime de subventions.

h) Nouvelles techniques applicables aussi au transport ferroviaire domestique

Il va sans dire que, pour être rentables, de tels trains doivent transporter de grosses cargaisons. Comme un port sert à canaliser des chargements provenant de sources différentes c'est le point de départ logique de tels trains. Mais une fois qu'ils auront révélé leur utilité au service des ports, ces trains seront faciles à exploiter partout où le volume des marchandises à transporter sera suffisant, ou pourra être obtenu grâce aux prix inférieurs et au meilleur service qu'ils pourront offrir.

Dans un pays aussi peu peuplé que l'est le Canada, une importante amélioration des techniques ferroviaires et, partant, de l'efficience, apporterait de gros avantages économiques à toutes les parties du pays, mais c'est là une question qui, pour des raisons évidentes, revêt une importance capitale pour les provinces Maritimes.

i) Le port de New York menace le commerce des ports canadiens

Le port de New York, grâce à son importante base de trafic, est le port d'escale de *presque toutes* les lignes de navigation dont les navires transportent depuis quelque temps leur cargaison dans des containers entre le littoral est de l'Amérique du Nord et le marché très complexe de l'Europe, ce qui offre non seulement de l'économie, mais de la fréquence.

En agissant ainsi, ce port y a déjà gagné de gros volumes de marchandises qui passaient auparavant par les ports canadiens, d'après des chiffres officieux, à peu près 30 p. 100 du total des cargaisons manutentionnées dans le port de Montréal.

Si l'on n'essaie pas de mettre un terme à la situation, il est tout à fait possible que New York finisse par devenir *le principal port canadien.*

Nous croyons que le port de Halifax, compte tenu non seulement des économies que les nouvelles méthodes rendent possibles, mais aussi des facteurs géographique, topographique et climatique qui militent en sa faveur, est le seul des ports de l'Est du pays qui puisse rivaliser avec New York au cours de l'ère prochaine de navires, de trains et de matériel de transport plus grands, plus rapides et plus coûteux. Voilà donc une raison de plus pour que le Canada étudie soigneusement la façon de pouvoir appliquer ces nouvelles méthodes au port de Halifax.

j) Le rapport McKinsey

Par pure coïncidence 6 mois environ après que nous avions reçu l'étude orginale Kauffeld de praticabilité, on publiait le rapport McKinsey, destiné au *British Transport Docks Board.* (Un exemplaire en a été envoyé à M. Macaluso et nous pouvons en fournir quelques autres, au besoin.)

Sur bien des points, les constatations de ce rapport corroborent celles du rapport Kauffeld en ce qui concerne le port de Halifax. Un principe se dégage de ce dernier rapport, de première importance pour Halifax et corroboré par McKinsey. Le voici:

Selon le rapport McKinsey, en comparant des navires portant jusqu'à 1200 contenants (près de 24,000 tonnes en chargement lourd) aux trains intégraux ou unitaires, sur des distances allant jusqu'à 3300 milles, le train unitaire coûtera moins cher, par tonne-mille, que le navire à contenants, qui est probablement le moins coûteux des navires de marchandises générales dont on dispose actuellement.

Dans ce cas, tant que le parcours par mer ou par terre ne dépasse pas 3500 milles et que le navire en cause ne transporte pas plus de 1200 contenants (les plus gros navires de ce genre construits jusqu'ici en transportent 1000), plus long sera le voyage de la cargaison par terre et moins long son voyage par mer, plus rémunérateur aussi sera le transport dans son ensemble.

Si l'on considère le transport de marchandises, disons, de la région industrialisée des Grands Lacs jusqu'en Europe, la route par Halifax répond exactement à cette spécification, étant donné qu'elle constitue le plus long trajet par terre et le plus court par mer. Donc Halifax, compte tenu des nouvelles techniques, devrait être le port de l'Est du pays ou des États-Unis le moins coûteux pour le transport des marchandises. Il va sans dire aussi que Halifax, par la profondeur de sa rade, presque unique en son genre parmi tous ces ports, pourrait augmenter sa position

concurrentielle en abritant des vaisseaux jaugeant jusqu'à 200,000 tonneaux, chargement en lourd, ce que ni New York ni Montréal ne pourraient faire.

k) Études, évaluation et réalisation possible

Pour en revenir à notre ligne de pensée originale, ce sont là toutes des questions que l'E.I.U. aurait pu étudier. Nous devons dire, cependant, que certaines de ces questions sont d'origine plutôt récente. Malgré tout, nous estimons qu'elles méritent toutes que votre Comité les examine. A notre avis, elles devraient être étudiées et évaluées. Quant à celles qui sont retenues, les gouvernements fédéral et provinciaux, les sociétés ferroviaires et d'autres intéressés (y compris nous-mêmes) devrions collaborer pour les réaliser aussitôt que possible et de la meilleure manière possible.

Ayant donc épuisé, pour le moment, les possibilités d'une efficience plus grande, rendue possible par les progrès techniques accomplis dans les provinces Maritimes, passons à la question des subventions.

8. La Loi sur les taux de transport des marchandises dans les provinces Maritimes

Ne s'appliquant pas au tarif ferroviaire des importations et des exportations, cette loi ne s'applique pas au mouvement des ports.

Cependant, un port doit s'intéresser à l'essor industriel de l'arrière-pays immédiat. La loi vise à avantager les industriels des provinces Maritimes, si bien que, si elle s'applique réellement, elle peut être considérée comme une cause de développement.

Nous ne doutons pas que la loi telle qu'elle existe actuellement, échoue presque entièrement à atteindre ses buts déclarés, qui, moralement sinon légalement, faisaient partie, et grandement partie, des accords de la Confédération.

Notre intention n'est pas d'analyser la loi actuelle. C'est là ce qu'a déjà fait le *Service de renseignements d'ordre économique* dans le 5e des 12 volumes de son étude précitée, «The *Atlantic Provinces Transportation Study*», Ce service a constaté que la loi avait échoué sur bien des points importants. Nous savons que la *Maritimes Transportation Commission* rédigera un mémoire très complet là-dessus. Nous tenons à déclarer publiquement que nous approuvons tout ce que la Commission dit ou dira à cet égard.

Comme nous l'avons mentionné plus tôt le commerce du port de Halifax péréclite dangereusement, par suite de causes défavorables, impossibles à supprimer au niveau local.

Nous faisons tous les efforts voulus, répétons-le, pour restaurer la position concurrentielle du port, en appliquant les techniques modernes qui deviennent disponibles. Nous comptons bien y réussir, avec l'aide initiale du gouvernement fédéral en matière de recherches et de réalisations, et avec la collaboration du National-Canadien.

Il pourrait cependant s'écouler bien du temps entre l'initiative de projets ambitieux et leur réalisation, notamment en fait de transports, où tant de points de vue différents doivent être mis d'accord. Entre-temps, les causes de la péréclitation commerciale du port ne diminueront pas. Au contraire, il est certain qu'elles s'intensifieront et que la situation empirera avant de s'améliorer, ce qui exercera probablement une influence néfaste sur l'économie de Halifax.

Si le tarif des marchandises, y compris celui des importations et des exportations, pose le problème que nous avons vu, et si l'expansion économique future des provinces Maritimes repose, comme elle le fait, sur l'expansion industrielle et le mouvement du port, l'une déclenchant l'autre comme nous l'avons dit, et si la loi doit être révisée à fond et améliorée, comme nous espérons qu'elle le sera, ne pourait-on considérer qu'il est justifiable d'accorder la subvention au titre du tarif des marchandises importées ou exportées à partir des ports de l'Atlantique, même si ce n'est que provisoirement, jusqu'à ce que nous arrivions à appliquer les nouvelles techniques dont nous parlons?

Bien que pareille subvention ne pourrait certainement résoudre les difficultés auxquelles se heurte le port, une subvention, même modique, peut toujours augmenter accessoirement le mouvement d'un port, et on peut croire que ce serait le cas du port de Halifax. De plus, on pourrait considérer cette extension de la loi comme le contrepoids, dans une certaine mesure, de la subvention accordée pour la Voie maritime du St-Laurent et le service gratuit des brise-glace à l'œuvre dans le fleuve et le golfe St-Laurent, tous deux étant, intentionnellement ou non, des causes principales de la diminution graduelle du mouvement dans les ports de l'Atlantique.

9. Étude de la forte influence du tarif des marchandises sur le développement de nouvelles entreprises industrielles secondaires dans la région de l'Atlantique

Répétons-le: pour des raisons évidentes, l'expansion industrielle de l'arrière-pays immédiat présente un très grand intérêt pour un port en évolution.

L'industrie de la région de l'Atlantique dérive en grande partie des ressources naturelles. Il semble actuellement croire que notre industrie primaire, tout en devenant plus efficace et productive, n'employera pas un nombre sensiblement plus grand de personnes. Nous espérons donc surtout employer et garder la grande majorité des gens qui gran-

dissent et s'instruisent actuellement dans les provinces Maritimes en mettant en valeur l'industrie secondaire et des services connexes, y compris, parmi les plus importants de ces derniers, les services de transport et les services portuaires.

Nous croyons vraiment que les frais relativement élevés de transport à destination et en provenance des provinces centrales, expliquent en grande partie pourquoi l'industrie secondaire ne s'est pas développée dans les provinces Maritimes au même rythme qu'ailleurs. Tant que le Canada et son régime commercial et douanier ne changera pas, la Commission estime que les frais de transport des marchandises resteront le grand problème économique de la région.

Nous aurions pensé qu'une telle question aurait revêtu un intérêt particulier pour le S.R.E. dans son étude précitée. Cependant, ce dernier ne fait qu'effleurer la question en disant qu'à son avis le tarif de transport des marchandises ne constitue pas le principal obstacle de l'expansion industrielle de la région de l'Atlantique. Puis il ajoute qu'il n'a pas étudié à fond la question, mais que c'est l'impression qui s'est dégagée de l'étude de certaines autres questions. Nous qui, dans les provinces Maritimes, sommes constamment aux prises avec cette question, ne sommes pas hommes à prendre une telle impression au sérieux, sans certains faits à l'appui ou certaines preuves, ou des témoignages d'une étude sérieuse.

Bien qu'on puisse fort bien différer d'avis sur les moyens correctifs, prenons au moins toutes les mesures raisonnables et convenables qu'il faut pour diagnostiquer le mal. On devrait donc entreprendre, aussitôt que possible, une étude destinée à prouver, aussi exactement que possible, la valeur du tarif des marchandises pour l'expansion industrielle de la région.

Comme les experts-conseils partagent inévitablement plus ou moins les opinions de ceux qui retiennent leurs services, les fonds devraient venir d'Ottawa, et l'étude, à notre avis, sera d'autant plus instructive et utile qu'elle sera ordonnée par un organisme de transport de la région de l'Atlantique qui s'occupe quotidiennement de telles questions, par exemple, la Commission de transport des provinces Maritimes, qui, comme le Comité le sait, représente les quatre gouvernements de la région de l'Atlantique.

10. *En conclusion, messieurs les députés, nous désirons souligner la pensée principale qui se dégage de notre témoignage aujourd'hui.*

Étant donné les conditions dans lesquelles les provinces Maritimes sont entrées dans la Confédération, l'histoire de l'*Intercolonial Railway*, les vicissitudes du tarif des marchandises transportées sur ce chemin de fer, notre développement industriel retardataire et le manque d'autres moyens de transport de marchandises pour assurer le commerce avec les autres provinces et les États-Unis, ainsi qu'entre elles et le port de Halifax, il vous sera facile de nous accorder que ce chemin de fer est réellement notre sauvegarde commerciale, ce qui explique notre préoccupation à son sujet.

En pratique, en fait de transport régulier de grosses quantités de marchandises, notamment vers le Québec, l'Ontario et l'Ouest, le chemin de fer est notre seul moyen de transport.

Nous demandons donc et nous sommes disposés à tâcher d'obtenir, non seulement le bon chemin de fer dont nous avons besoin, mais le meilleur qu'on puisse avoir, en mesure d'offrir le service le plus économique, le plus sûr, le plus régulier et le plus fréquent que les techniques modernes permettent et elles permettent beaucoup. Nous estimons que nous manquerions à notre devoir si nous ne faisions pas tout notre possible pour atteindre ce degré d'excellence.

Nous remercions votre Comité de nous avoir permis de lui présenter nos vues.

Le président de la
Commission du port de Halifax,
J. Wm. E. MINGO, C.R.

APPENDICE A-29

MÉMOIRE PRÉSENTÉ AU COMITÉ PERMANENT DES TRANSPORTS ET COMMUNICATIONS DE LA CHAMBRE DES COMMUNES, OTTAWA, ONTARIO.

PRÉSENTÉ AU NOM DE *STANFIELD'S LIMITED*, TRURO, NOUVELLE-ÉCOSSE.

Le 8 février 1968.

Un bon réseau de transport constitue l'un des éléments les plus importants pour le développement et le maintien de l'industrie secondaire dans la région de l'Atlantique et aussi pour combler l'écart économique qui existe entre les régions du centre et de l'est du Canada. La croissance future et la prospérité de la région de l'Atlantique dépendent de l'expansion industrielle. Cette expansion ne peut se faire sans l'établissement d'un réseau de transport approprié.

Le marché de la région de l'Atlantique, dans la majorité des cas, n'est pas assez vaste pour absorber une production efficace. Il doit par conséquent avoir accès aux marchés du Canada central et de l'ouest canadien**. Le coût d'accès à ces marchés doit être raisonnable et le service doit être rapide et efficace. A l'heure actuelle, le Canada central a plus facilement accès au marché de la région de l'Atlantique que nous avons nous-mêmes accès au sien. Il existe un service ferroviaire et un service de transport par camion du Canada central vers les Maritimes, mais ces services n'opèrent pas en sens inverse. Il en résulte qu'un bon nombre de manufacturiers doivent payer un prix plus élevé pour exporter leurs produits de la région qu'il n'en coûte à leurs concurrents pour pénétrer la région de l'Atlantique. Bien que les services de transport rail-route et de wagons ferroviaires soient disponibles, plusieurs manufacturiers n'ont pas de quantités suffisantes de produits à expédier pour avoir accès à ces services. La demande et la disparité géographique de la clientèle ne permettent pas aux producteurs d'accumuler les quantités nécessaires. Ils doivent par conséquent faire face à des taux plus élevés de transport qu'il serait nécessaire si un service de transport en commun par camion ou par voie ferrée était disponible ou s'il leur était possible d'utiliser le service rail-route. Le service rail-route pose d'ailleurs un autre problème. Même si les manufacturiers pouvaient avoir accès à ce service de transport, ils devraient faire face à un coûteux problème de distribution au point de livraison si le contenu de la cargaison était destiné à plusieurs clients ou si ce point de livraison était un lieu de déchargement de la cargaison. Les sociétés ferroviaires ne peuvent utiliser le service rail-route à ces points de déchargement. A cause de cet aspect du service rail-route, le service de transport en commun ou le service par camion serait plus avantageux pour plusieurs industriels de la région.

Je crois que nous devons comprendre que la région de l'Atlantique (sauf dans les cas où cette région est suffisamment vaste pour absorber le produit d'une entreprise et certains produits primaires) n'est pas une région manufacturière naturelle. L'industrie donne naissance à l'industrie et nous n'avons pas encore établi une base solide qui donnerait l'essor voulu à notre région. La base industrielle de la région de l'Atlantique est certainement beaucoup plus importante qu'elle ne l'était il y a quelques années. Cette amélioration constitue un progrès important pour notre région. Toutefois, il existe plusieurs cas où il faut importer du Canada central les produits bruts dont nous avons besoin pour obtenir le produit fini. Il faut souvent entreposer ces produits dans les régions du Canada central et à d'autres endroits afin de sauvegarder notre position concurrentielle sur le marché. Ce double inventaire et les coûts additionnels d'entreposage s'ajoutent aux frais courants de l'entreprise que plusieurs concurrents n'ont pas à débourser. A ces coûts de distribution, il faut ajouter ceux de livraison vers le marché central. A ce point, les deux produits entrent en concurrence l'un contre l'autre. Si le prix concurrentiel est serré, comme c'est le cas la plupart du temps, si le contrôle de l'approvisionnement et le service sont importants, plusieurs entreprises doivent faire face à des coûts additionnels comme nous l'avons souligné plus haut. Ces coûts additionnels peuvent être relativement réduits si les sociétés du Canada central entreposent des produits dans les Maritimes. Toutefois, il est plutôt exceptionnel de voir des sociétés du Canada central entreposer dans les Maritimes. Ce marché n'est pas tellement important pour ces entreprises et elles haussent souvent leurs prix pour compenser ces pertes. Le contraire n'est pas ordinairement vrai sur le marché du Canada central.

**Le marché de l'exportation ne peut être négligé mais nous ne tenons pas compte de cet important marché dans ce mémoire.

Bien qu'il soit difficile de prospérer face dans de telles conditions, la chose peut se faire et elle se fait. Notre propre expérience constitue un bon exemple. Pendant de nombreuses années, nous avons eu à tenir compte de plaintes constantes venant de clients acquis ou éventuels qui prétendaient que la Nouvelle-Écosse se trouvait trop éloignée et qu'il s'écoulait trop de temps avant que notre marchandise parvienne aux magasins. Il s'agit là d'un problème psychologique et économique à la fois. Le fait que plusieurs concurrents importants soient situés au cœur même des plus vastes régions économiques du Canada est un facteur important de ce problème. Il ne faut pas oublier que plusieurs clients acquis ou éventuels de l'Ontario et du Québec croient que le coût du transport et le problème du service sont des facteurs suffisants pour créer une barrière à la marchandise produite dans notre région. Nous avons pu surmonter certaines de ces difficultés mais nous sommes conscients de leur réalité. Toute modification de quelque importance que ce soit dans le coût du transport ou du service est d'un intérêt vital pour notre société. Si les coûts de transport des marchandises, ceux du service rail-route comme ceux des wagons étaient augmentés de la même façon que l'a fait *ETA*100, je dirais que notre entreprise serait matériellement touchée parce que notre position concurrentielle serait grandement limitée. Plusieurs programmes ont pour but d'aider de nouvelles industries à s'établir et obtiennent un certain succès mais, messieurs, je vous soumets respectueusement que le transport est un élément important pour permettre à notre région de grandir et de prospérer. Il est très important de considérer ce problème du transport du point de vue régional comme du point de vue commercial. Il est très important de faire en sorte que notre réseau de transport ne nuise pas aux tentatives que nous faisons en vue d'élargir notre base industrielle.

A l'heure actuelle, on dépense beaucoup pour construire des routes et on verse des subventions importantes pour aider l'industrie du transport. J'estime que ces subventions doivent être versées en tenant compte du besoin prioritaire des projets de développement et jugées selon leur utilité pour la région. Les caractéristiques économiques des différents modes de transport devraient être étudiées et un programme et un réseau de transport coordonnés devraient être élaborés. Toute modification importante est toujours lente et pénible mais les principes directeurs devraient être adoptés et le travail entrepris. Les deux principaux types de transporteurs qui nous permettent d'accéder aux régions du Canada central sont le camion et la voie ferrée. Le camion fournit un meilleur service, une plus grande souplesse, à une vitesse supérieure aux convois ferroviaires. Le camion est mieux adapté pour transporter des produits en petites quantités, franchir des étapes plus courtes, fournir un service d'approvisionnement et assurer la souplesse requise. Cela signifie que le camion est plus efficace pour des distances courtes ou moyennes et pour le transport de produits nécessitant service spécialisé et souplesse. La voie ferrée répond mieux aux besoins quand il s'agit de franchir de longues distances à des vitesses intermédiaires. Le coût, ici, est inférieur à celui du camion. La voie ferrée peut transporter trois fois plus de tonnes-mille par employé et plus de trois fois plus de tonnes-mille par gallon de carburant que le camion. On pourrait réaliser une plus grande économie si chacun de ces moyens de transport était utilisé pour accomplir le travail pour lequel il est le mieux pourvu. Il faudrait donc un organisme commun d'administration pour le transport afin de donner à chacun des chances égales de soutenir la concurrence.

Je crois que l'on n'utilise pas efficacement le moyen de transport par chemin de fer. C'est un peu de leur propre faute à cause de leur refus de progresser, de rompre avec le passé, et à cause aussi du mauvais service que reçoivent les clients. Jusqu'à un certain point, les compagnies ferroviaires ont été liées à des règlements. Les chemins de fer tentent toutefois aujourd'hui de se reprendre afin de transporter la marchandise qui peut et qui doit normalement être transportée par voie ferrée en introduisant leurs services rail-route et de nouveaux wagons spéciaux. L'industrie du camionnage les avait partiellement détrônés. De plus, les sociétés ferroviaires insistent beaucoup sur le service. Je ne crois pas que ceux qui sont chargés d'établir les frais de transport par rail aient fait la relation entre le coût, le volume et le profit sinon cette industrie n'aurait pas perdu aux mains de celle du camionnage le volume de marchandises qui doit être sien. Il n'y a aucune raison pour laquelle l'industrie du rail ne devrait être utilisée plus pleinement pour servir au transport des produits manufacturés dans notre région vers le Canada central. Je crois que l'industrie du camionnage favorise davantage le transport à l'intérieur d'une région que le transport interrégional, sauf dans les cas où on doit faire appel à un service très spécialisé et à beaucoup de souplesse dans la distribution de la marchandise. Je ne crois pas que le subventionnement de l'industrie du camionnage soit justifiable. Je crois au contraire qu'il faut verser des subventions additionnelles aux chemins de fer. Il est douteux que l'industrie du camionnage verse sa juste part pour la construction et l'entretien du réseau routier. Notre réseau routier draine

beaucoup de capitaux disponibles dans la région de l'Atlantique. La voie ferrée, d'autre part, est déjà construite et son coût d'entretien est beaucoup moins élevé et, du point de vue économique, peut fournir le service le plus raisonnable pour nous permettre d'avoir accès au marché du Canada central.

Malheureusement, l'ETA100 n'apporte pas de réponse satisfaisante au problème des envois en lots brisés ni au problème du coût, du volume et du profit. Ce système a pour effet de diriger le transport de la marchandise vers l'industrie du camionnage. Je crois en fait que l'ETA100 n'a fait qu'aggraver un problème qui existait déjà. L'industrie du camionnage s'est accaparé du trafic le plus lucratif, petit à petit, et a laissé au chemin de fer le trafic le moins désirable. L'idée du chargement et de la livraison est louable, parce qu'elle vise à améliorer le service. Toutefois, l'augmentation des frais est d'environ de 20 à 25 pour cent. Le coût du transport relativement au dollar perçu de la vente a augmenté d'un à un et demi pour cent. C'est une hausse importante et c'est l'effet nuisible qu'a eu l'ETA100 sur la communauté de la région de l'Atlantique. Je crois qu'il est aussi important de signaler qu'il y a autant de frais cachés en vertu de ce régime qu'il y en a qui figurent sur les tables de tarifs. Il y a des frais additionnels pour l'assurance, et d'autres frais pour les colis au-dessus des dimensions moyennes. Il est très difficile de trouver un colis qui ne sera pas trop gros pour être accepté au tarif régulier en vertu des normes établies par l'ETA100. La restriction la plus importante est peut-être celle qui prévoit une densité maximum de dix livres par pied cube. Bien que ce règlement soit plus souple que celui fixé par l'industrie du camionnage, il frappe spécialement la marchandise qui continue d'être expédiée par chemins de fer et qui demeure la plus lourde. L'ETA100 telle qu'elle existe actuellement est loin de constituer une structure tarifaire satisfaisante. Les sociétés ferroviaires doivent accepter une structure tarifaire plus raisonnable pour les envois en lots brisés dans notre région.

CONCLUSIONS ET RECOMMANDATIONS

Le présent mémoire présente un point de vue. Les recommandations qu'adoptera ce Comité pourront influer considérablement sur le développement d'un réseau satisfaisant de transport à l'intérieur de la région de l'Atlantique qui tiendra compte des caractéristiques économiques des transporteurs et des besoins de notre région. La région a besoin d'un réseau dont le coût soit raisonnable, d'un réseau rapide et efficace pour le transport de la marchandise. Les hommes d'affaires reconnaissent le problème auquel doivent faire face les compagnies de transport. Nous ne voulons pas un service gratuit de transport mais nous voulons qu'on nous donne les moyens de soutenir la concurrence afin de nous tailler une place sur le marché canadien. Nous n'avons pas peur de la concurrence mais l'industrie du transport est un outil qui nous permettra de soutenir la concurrence et nous voulons qu'on s'en serve à cette fin.

On peut reprocher à la loi sur les taux de transport des marchandises dans les Maritimes de n'avoir pas donné aux entreprises faisant affaires dans la région de l'Atlantique la chance de concurrencer, sur le marché du Canada central, les entreprises établies à l'intérieur de ce marché. C'était, je crois, le but de cette loi. Il est pratiquement impossible de donner à tous une chance égale et il est très difficile de constater quand cette chance est égale pour tous. Il faut toutefois tenter d'atteindre ce but.

L'ETA100 dans sa forme actuelle ne donne pas satisfaction. Les frais additionnels cachés doivent être abolis et le coût de l'assurance doit être versé par la compagnie ferroviaire puisqu'il lui appartient de faire en sorte que la marchandise soit manipulée avec soin et livrée en bon état. Le règlement concernant la densité cubique devrait être soit rayé pour qu'on tienne compte du poids réel ou encore réduit à cinq livres par pied cube.

On devrait tenter d'instituer un service de transport en commun à destination du marché du Canada central. Le service rail-route, le service en commun et le service d'envois en lots brisés permettraient au manufacturier d'avoir accès au marché selon l'importance de la cargaison et du lieu de résidence du client.

On devrait accorder une attention spéciale aux matériaux bruts qui sont introduits dans les Maritimes pour y être manufacturés. Ces matériaux devraient être soumis à la loi sur les taux de transport des marchandises dans les provinces Maritimes et jouir de taux préférentiels.

Les compagnies de transport par rail devraient également améliorer leur service. On devrait les encourager à continuer à améliorer leur service rail-route et le service de wagons spéciaux et à utiliser des véhicules afin de fournir à la région le meilleur service possible au taux le plus bas possible. L'industrie du camionnage devrait également prendre de l'expansion dans les endroits où elle est la mieux en mesure d'offrir le meilleur service à la région.

Respectueusement soumis,

F. Thomas Stanfield

APPENDICE A-30

MÉMOIRE

PRÉSENTÉ PAR

LA COMMISSION INDUSTRIELLE DE LA RÉGION DE TRURO.

Monsieur le président, messieurs,

Ce mémoire est présenté au nom de

La Chambre de Commerce de Truro,

Le conseil de la ville de Truro,

Le conseil de ville de Stewiacke,

Le conseil de la municipalité de comté de Colchester,

Le conseil de la municipalité d'East Hants,

La Commission industrielle de la région de Truro,

dont les membres croient que les provinces de l'Atlantique ont des problèmes légitimes et importants de transport pour lesquels il faut moderniser ou développer des programmes nationaux ou encore adopter ces deux points de vue. Ces besoins sont aussi réels et vitaux pour la population des provinces maritimes que l'étaient, par exemple, les aspirations des citoyens de la région de la Voie maritime du Saint-Laurent en faveur de la construction de cette voie navigable et du maintien des taux de péage qui sont moins que compensateurs et les besoins des producteurs de céréales de l'Ouest qui exigeaient que les taux à l'exportation demeurassent au niveau de 1897.

On ne peut répondre aux besoins de transport des provinces maritimes par l'adoption d'une politique nationale uniforme de transport pas plus qu'on ne pouvait répondre aux besoins déjà mentionnés par l'adoption d'une politique semblable.

La déclaration faite le 9 novembre 1967 par le ministre des Transports, M. Paul Hellyer, tout en apportant un certain soulagement, est assujettie à l'autorisation donnée aux compagnies de chemin de fer d'abolir le taux de transport pour les envois en lots brisés, politique qui a été adoptée le 5 septembre 1967. Ces taux sont importants pour les expéditeurs de la région de l'Atlantique, principalement en ce qui touche les colis énormes mais légers, puisque grâce à leur utilisation, certains expéditeurs ont pu éviter les nouveaux taux s'appliquant aux wagons remplis. Il est donc important de conserver et de maintenir ces taux qui s'appliquent aux envois en lots brisés.

Nous demandons donc respectueusement que la réduction de taux offerte dans la déclaration de M. Hellyer, le 9 novembre 1967, soit appliquée immédiatement et que les taux de transport s'appliquant aux envois en lots brisés soient maintenus au moins jusqu'à ce qu'on ait élaboré et adopté une politique régionale de transport satisfaisante et efficace.

Ces nouveaux tarifs frappent plus durement les manufacturiers locaux qui tentent de répondre aux besoins du marché local en soutenant la concurrence des producteurs demeurant hors de la région de l'Atlantique. Ces nouveaux tarifs ont tendance à décourager le développement de nouvelles industries locales, ce que le gouvernement du Canada aimerait pourtant voir.

Avec preuve à l'appui, nous pouvons dire que les provinces maritimes sont appelées à combler une plus grande partie des besoins accrus en revenus des chemins de fer parce que l'augmentation des taux a été plus importante dans la région de l'Atlantique que n'importe où ailleurs. (Ainsi, notre taux était généralement plus bas jusqu'au 5 septembre 1967, mais il est actuellement égal et même supérieur à celui qui est en vigueur dans les autres régions du Canada).

Cette situation, en plus de constituer un nouveau fardeau pour les gens des Maritimes qui font un plus grand usage des envois en lots brisés que toute autre région, à l'exclusion de la Saskatchewan, laisse ces gens sans autre moyen de transport, contrairement au Canada central. En tenant compte de ce fait, pouvons-nous proposer que les subsides versés en vertu de la Loi sur les taux de transport des marchandises dans les Maritimes servent également au transport de marchandises par d'autres modes de transport comme les transport routier. Une telle mesure contribuerait au développement d'un système de transport plus efficace et plus concurrentiel dans cette région du pays.

Pouvons-nous également proposer que votre Comité fasse une revue des ententes et des conditions qui ont donné suite à l'entrée de la Nouvelle-Écosse dans la Confédération; une des conditions principales de cette

entente était la construction d'un chemin de fer devant relier la Nouvelle-Écosse aux provinces centrales. La construction de cette voie ferrée devait s'accompagner d'une structure tarifaire propre à satisfaire les besoins commerciaux de notre région. La commission royale d'enquête sur les revendications des provinces maritimes a donné une reconnaissance presque officielle à ces demandes (la commission Duncan de 1926) quand elle déclare à la page 21 de son rapport:

> «Le chemin de fer Intercolonial a été terminé en 1876 et il semble, d'après les témoignages que nous avons recueillis, que, jusqu'à 1912, on a sauvegardé de façon satisfaisante les intérêts des provinces maritimes, la structure tarifaire étant établie de façon à tenir compte de leurs besoins. Les taux inférieurs qui étaient en vigueur avant 1912 remplissaient, selon nous, l'engagement pris par les gouvernements successifs relativement à la construction de cette voie ferrée, quelle que soit l'impression qui ait été créée par la forme de l'administration.»

Nous ne prétendons pas, messieurs, que le taux de transport dans la région de l'Atlantique devrait être le même que celui qui prévalait en 1912, mais nous proposons qu'il soit modifié afin de nous permettre de continuer à profiter des avantages de la concurrence qui ont été promis à la Nouvelle-Écosse au moment de la Confédération en ce qui a trait au transport de la marchandise.

La position de la délégation de la Nouvelle-Écosse lors des discussions portant sur la Confédération se trouve résumée à la page 26 du mémoire soumis par la province de la Nouvelle-Écosse à la commission royale d'enquête sur les revendications des provinces maritimes (1926):

> «Un chemin de fer Intercolonial répondrait aux besoins actuels de communication. Il ouvrirait au Canada une porte sur l'Atlantique en territoire britannique, littoral il est détaché actuellement et il offrirait aux basses provinces accès au vaste domaine de l'entreprise et du progrès déjà occupé par leurs amis à l'intérieur des terres. Il serait d'une valeur incalculable pour permettre l'union législative des provinces de l'Atlantique nord de sa Majesté, il est d'une absolue nécessité pour atteindre à cette fin, et cette mesure est essentielle pour réaliser le plein développement de la puissance que leur position et leur caractère sont destinées à leur conférer et sans lequel elles n'atteindront jamais à la haute situation vers laquelle leurs énergies combinées et leurs avantages les conduiraient».

En résumé, monsieur le président, messieurs, nous demandons simplement que la politique et les promesses qui ont donné naissance au chemin de fer, pas celles qui existent actuellement, soient arbitrairement abrogées comme on l'a fait avec l'adoption des nouveaux tarifs.

La Nouvelle-Écosse compte sur son chemin de fer comme les citoyens du Canada central comptent sur la Voie maritime du Saint-Laurent pour l'expansion de leur économie et considère ce chemin de fer comme sa propre «voie maritime». Pour permettre à notre économie de survivre, nous devons bénéficier de taux de transport assez bas pour que nous puissions soutenir la concurrence des industries des autres régions du Canada jusqu'à ce que d'autres moyens de transport qui rendront la chose possible soient mis à notre disposition.

Respectueusement soumis,

La Commission industrielle
de la région de Truro.
J.-G. Glassey, président.

APPENDICE A-31

MÉMOIRE DE LA NOVA HEADWEAR LIMITED TRURO, NOUVELLE-ÉCOSSE

Le 8 février 1968

RAPPORT SUR LES FRAIS DE TRANSPORT DE NOS PRODUITS

Pour simplifier ce rapport, nous n'utiliserons qu'une commande échantillon et le tableau suivant révélera les frais d'expédition, dans le cas de cette commande, avant et après les augmentations de septembre 1967 quant aux taux des envois en lots brisés, service de levée et de livraison comprises.

TABLEAU 1

L'expédition consiste en 12 douzaines de casquettes emballées à raison d'une douzaine le carton et ces cartons sont attachés en ballots de 6 cartons, consistant en 2 pièces d'un poids brut de 36 livres et équivalant à une dimension globale de 18 pieds cubes.

Truro à destination de	Taux E.L.B. en août 1967	Taux E.L.B. en oct. 1967	Augmentation $	Augmentation %
St-Jean (T.-N.)	$3.25	$4.25	$1.00	30%
Montréal (P.Q.)	3.25	5.95	2.70	83%
Toronto (Ont.)	3.25	8.00	4.65	138%

La commande susmentionnée de 12 douzaines de casquettes donne une bonne idée de la moyenne des expéditions à nos clients. En plus du tableau susmentionné il y a plusieurs autres facteurs portant sur le fait que notre situation concurrentielle a été sérieusement menacée par les nouveaux taux E.L.B., et qui peuvent s'énumérer de la façon suivante:

1. L'éventail du nombre global de nos expéditions est de 90 p. 100 par envois en lots brisés, levée et livraison comprises, 5 p. 100 par camions et 5 p. 100 par colis postaux. Nous n'avons pas d'expéditions de pleine wagonnée.

2. Comme nos expéditions s'adressent surtout aux détaillants il n'est pas question pour nous d'expédier sans prévoir le service de levée et de livraison.

3. Notre industrie est fondée sur le service et il est donc essentiel pour nous d'expédier nos produits par le moyen le plus rapide (CNX dans la plupart des cas).

4. Pour assurer le succès futur de notre compagnie, il nous faut vendre 75 p. 100 de notre production globale dans la région centrale du Canada. L'autre quart se vend dans les provinces atlantiques, y compris quelques ventes à Terre-Neuve, et c'est là le plus massif écoulement sur une base per capita.

5. Quant à nos ventes à Terre-Neuve, nous n'avons pas le choix du mode d'expédition de nos produits, car le CNX exerce vraiment un monopole dans cette province.

6. Nos concurrents, dans notre industrie, sont situés à Montréal et à Toronto et leurs frais d'expédition pour une commande comparable à celle du Tableau 1 livrée à leur principal marché ne dépassent pas $1.50. Non seulement ont-ils l'avantage d'un service plus rapide et plus efficace vers cette région, mais ils livrent aussi leurs expéditions à leurs consignataires à environ 25 p. 100 de nos coûts à Montréal et à 18 p. 100 de nos coûts à Toronto.

7. Notre prix de gros est en moyenne de $12.60 la douzaine, ce qui veut dire que l'augmentation de nos frais d'expédition à Toronto, selon les nouveaux taux E.L.B. est de $4.65 la grosse, soit $0.3875 la douzaine. En d'autres termes, nous perdons plus de 3 p. 100 de notre prix de gros réel par suite de l'augmentation que constituent les nouveaux taux. Comme les bénéfices réalisés sur la fabrication se tiennent dans une proportion de 3 p. 100, cette augmentation des taux nous empêche de vendre sur les marchés massifs d'Ontario et de Québec sans perdre de l'argent sur nos ventes.

8. Nous n'avons pu trouver un autre mode d'expédition (comme le transport par camion) qui pourrait nous assurer de livrer nos produits aussi rapidement que le réclament nos clients.

9. Nous sommes forcés d'acheter 98 p. 100 de nos matières premières d'usines situées dans les provinces d'Ontario et de Québec. Ici encore nous sommes pénalisés par des frais d'expédition fort augmentés, de sorte que, dans ce domaine aussi, notre situation concurrentielle en souffre, comparativement à celle de nos concurrents de ces deux provinces qui ont leurs matières premières à la portée de la main.

10. L'augmentation des frais d'expédition résultant des nouveaux taux E.L.B. qui s'appliquent tant à l'arrivée de nos matières premières qu'à la livraison de nos produits finis nous rend absolument incapables de tenir tête à nos concurrents sur les importants marchés d'Ontario et de Québec, et faute de ceux-ci il nous est impossible de survivre à titre d'industrie.

11. La seule solution satisfaisante de ce très grave problème ne consiste pas à retourner tout simplement aux taux en vigueur avant le 5 septembre 1967 mais à accorder une autre réduction de ces taux tout en accroissant l'efficacité et la rapidité des livraisons garanties par le National-Canadien.

12. Vu les frais excessifs et les délais portant sur les matières premières en provenance d'Ontario et du Québec, il nous faut accumuler des stocks quatre fois plus importants que ceux qui suffisent à nos concurrents, ce qui se traduit par des intérêts et des frais de service bancaires plus élevés que doit verser notre compagnie.

Le Président,

D. G. MacLeod

APPENDICE A-32

MÉMOIRE DE LA VILLE DE MULGRAVE, N.-É.

Le 8 février 1968

MÉMOIRE: Le port de Mulgrave dans la région du Détroit de Canso.

Le transport dans les provinces atlantiques du Canada et au-delà peut subir des changements radicaux à la suite de la tendance actuelle multipliant les pétroliers et les cargos géants.

Trois ports du littoral atlantique de l'est peuvent accueillir d'aussi immenses vaisseaux: New York, Halifax et New Port avec ses aménagements dans la région du Détroit de Canso. New York accomplit de rapides progrès dans la réalisation de ses plans destinés à répondre à cette nouvelle tendance du commerce maritime et on trouve simplement raisonnable d'attendre du Canada qu'il demeure dans sa situation relativement concurrentielle en développant l'un de ses principaux ports de la Nouvelle-Écosse. Il peut fort bien se faire que les intérêts canadiens et américains seraient mieux servis par le développement conjoint d'un superport dans cette région du détroit de Canso.

Dans la région du détroit de Canso au sud de la Chaussée, nous avons un des plus beaux ports libres de glace du littoral oriental de l'Atlantique et on le considère actuellement comme l'entrée du Saint-Laurent et comme le point stratégique de la voie maritime de l'Atlantique.

On peut envisager le mouvement des expéditions d'un superport dans cette région, montant et descendant le fleuve Saint-Laurent par le golfe Saint-Laurent, sur des navires des lacs et autres qui ne peuvent affronter les tempêtes de l'Atlantique. En vérité, il y aurait lieu de considérer l'établissement d'un port libre dans cette région.

Il est possible que cette question ne relève pas du mandat de votre comité, mais nous croyons toutefois que toute planification à long terme du transport dans le Canada de l'Atlantique est appelée à envisager l'aménagement de superports.

Nous désirons formuler une cordiale invitation à votre Comité ou à tout membre de votre Comité à visiter Mulgrave, quand vous passerez par la Nouvelle-Écosse, afin d'étudier sur place nos possibilités.

Maire Eugène O'Neil
pour la Ville de Mulgrave

APPENDICE A-33

MÉMOIRE DE LA NOVA SCOTIA TEXTILES, Limited, Windsor, Nouvelle-Écosse
Re: Tarif 100 et nouveaux taux de transport E.L.B.

Notre compagnie demande la permission de présenter le mémoire suivant à votre Comité, quand elle comparaîtra à Halifax les 21 et 22 février. Ce mémoire sera présenté par le directeur J. D. Macdonald ou, en son absence, par M. H. A. Hatchard, surintendant.

Les changements apportés dans les taux et l'envergure de ceux-ci auront des effets désastreux sur notre situation concurrentielle, pour les raisons suivantes:

1. Les trois quarts de nos ventes sont effectuées à l'ouest de Montréal et 40 p. 100 à l'ouest de l'Ontario, ce qui veut dire que les expéditions doivent être acheminées par chemin de fer ou livrées à des agents d'expédition ou à des navires des lacs à Montréal. Comme les expéditions sont f.à.b., le client détermine les expéditionnaires, ce qui est moins coûteux que l'envoi par chemin de fer. Les anciens taux E.L.B. s'appliquaient aux livraisons à Montréal, mais non pas les nouveaux, et il faut recourir aux expéditionnaires privés, à des prix plus élevés, sans compter les délais additionnels. La structure actuelle des taux E.L.B. et l'augmentation des frais qui en résulte équivalent à une augmentation de 74 p. 100 sur les taux E.L.B. précédents.

2. Pour concurrencer les tricoteries du Canada central situées dans les provinces d'Ontario et de Québec, notre compagnie doit établir des prix inférieurs afin d'équilibrer les coûts aux clients desdites provinces, ou bien payer d'avance les frais d'expédition dans ces deux provinces.

Quant aux expéditions dirigées vers l'Ouest, nous devons rendre nos marchandises jusqu'à Montréal pour les transférer à d'autres expéditionnaires, ce qui comporte des frais que n'ont pas à assumer nos concurrents manufacturiers. Comme il n'y a eu que très peu de changements dans le tarif des expéditions des usiniers, nos concurrents n'ont pas à prévoir de frais supplémentaires, et leurs clients n'ont pas à assumer des frais de transport plus élevés qu'avant septembre 1967.

Une forte proportion de notre commerce intéresse les chaînes de magasins et les grossistes, dans un marché très concurrentiel où les prix et la rapidité des livraisons sont de la plus haute importance. Nos concurrents d'Ontario et du Québec n'ont pas à subir ces inconvénients du transport pour atteindre les expéditionnaires à Montréal ni des délais de livraison dans l'expédition de leurs marchandises.

Dans le tableau afférent à ces taux, il n'est question que des expéditions de 300 livres et plus, mais au-dessous de 300 livres, la situation est encore plus grave. Les frais minimums que comportent les expéditions par train et par camion avant d'atteindre les expéditionnaires, qui imposent aussi des frais minimums, rendent prohibitif ce mode d'expédition de charges légères, et le nouveau taux des envois en lots brisés est deux fois plus élevé que l'ancien taux. La livraison à laquelle s'applique ce nouveau taux des envois en lots brisés est effectuée et facturée sur le même pied que les messageries, et à l'égard de nos produits, répétons-le, elle revient à 110 p. 100 de plus sur les chargements de 300 livres et à un pourcentage encore plus élevé sur les chargements inférieurs à 300 livres.

Aux endroits comme Windsor, situés loin des grand-routes, la compagnie de Transport Smith fournit le seul service direct de transport et il n'existe pas de moyens concurrentiels de négocier de meilleurs taux, car le Transport Smith étant la propriété du Pacifique-Canadien, cette dernière compagnie n'est nullement intéressée à établir des taux qui seraient inférieurs à ceux des E.L.B.

Nous proposons qu'on accorde une attention spéciale aux collectivités situées à l'est de Diamond Junction en maintenant les taux E.L.B. tant à l'égard des catégories que des marchandises, sur les expéditions dirigées en dehors de cette région, et que ces taux s'appliquent aussi aux livraisons destinées aux provinces d'Ontario et de Québec. Si l'on accorde aux chemins de fer des subventions au transport des marchandises dans les Maritimes, ce devrait être à la condition que ce service soit maintenu si la subvention s'applique également au tarif des envois en lots brisés ou à la catégorie des messageries dans le domaine des affaires. Les responsabilités de l'expéditionnaire ne devraient pas être limitées mais s'appliquer à la valeur de l'expédition sans frais supplémentaires.

SOMMAIRE

1. Les taux E.L.B., tant à l'égard des catégories que des marchandises, devraient être maintenus et s'appliquer au moins jusqu'à la livraison à destination.

2. L'expéditionnaire devrait répondre de la pleine valeur de l'expédition.

3. Les frais plus élevés qu'impliquent ces taux devront être assumés par nous-mêmes et nos concurrents qui, dans les provinces d'Ontario et de Québec, sont loin d'être affectés dans la même mesure que nous le sommes.

4. Le volume d'affaires affecté par ces taux menacera le succès continu des entreprises.

5. L'augmentation des taux devrait être raisonnable et non pas doubler et tripler les taux précédents établis depuis longtemps.

Le directeur,

J. D. Macdonald.

Le 7 février 1968

M. R. V. Virr, secrétaire,
Comité permanent des Transports
et Communications,
Chambre des communes,
OTTAWA, Ont.

	Montréal		
	300	500	1000
Taux par quintal, d'après l'ancien tarif E.L.B., avec levée et livraison	1.55	1.55	1.55
Le nouveau tarif E.L.B., sans levée et livraison	2.05	2.05	2.05
Plus transport par expéditionnaire privé jusqu'à destination, le quintal	.65	.50	.32
Total	2.70	2.55	2.37
Augmentation	1.15	1.00	.82
Augmentation sur l'ancien tarif	74%	65%	53%
Nouveau tarif 100	2.76	2.72	2.68
Plus frais d'assurance à $2 la livre (valeur)	.50	.50	.50
Total	3.26	3.22	3.18
Augmentation sur l'ancien taux E.L.B.	1.71	1.67	1.63
Pourcentage d'augmentation	110%	108%	105%
Autre moyen de transport—Smith Transport (y compris levée et livraison)	2.19	2.19	2.19
Augmentation sur l'ancien taux E.L.B.	.64	.64	.64
Pourcentage d'augmentation	41%	41%	41%

Ces taux sont applicables à 75% de nos ventes

Le directeur, J. D. Macdonald,
pour la NOVA SCOTIA TEXTILES LIMITED

APPENDICE A-34

MÉMOIRE DE L'*ATLANTIC BRIDGE COMPANY, LIMITED*, LUNENBURG (N.-É.) SUR LES EFFETS DU TARIF 100, CHANGEMENTS DES TAUX D'EXPÉDITION DES MARCHANDISES PAR CHEMIN DE FER VISANT LES PROVINCES MARITIMES

Résumé du Mémoire

C'est un principe établi du gouvernement fédéral d'alléger les frais élevés de transport dans les régions qui peuvent le moins les assumer. Récemment, le relâchement de cette politique a eu pour effet de libérer les taux de transport des marchandises par les chemins de fer et d'établir le Tarif 100, qui correspond au coût réel de transport. Cette augmentation en flèche des frais de transport des marchandises a suscité, de la part des expéditeurs des provinces Maritimes, de vives représentations dont l'objet est de demander au gouvernement fédéral de revenir à son ancienne politique.

Le groupe *ABCO* comprendrait trois compagnies dont les ventes annuelles dépassent le montant de 5 millions de dollars et qui emploient environ 300 personnes. Les produits manufacturés consistent en bateaux de pêche, en yachts à voile, en articles de fibre de verre, en équipement destiné à la pêche et à d'autres industries. La concurrence y est vive et tend à réduire les salaires et les bénéfices.

Une analyse de la facturation du National-Canadien durant trois mois de 1967 indique que le Tarif 100 augmentera les coûts de 49 p. 100, soit 74 p. 100 en frais de transport par chemin de fer et 3.5 p. 100 en messageries. L'application du règlement visant le poids et le volume équivaut à des augmentations de 170 p. 100. Les chiffres sont là.

Prenons un contrat qui s'évalue à $118,000. Le règlement poids/volume appliqué à cette production augmente les frais de transport de $3,844, soit une augmentation de 3.3 p. 100 du montant du contrat. Un autre exemple de l'application de ce règlement révèle que l'expédition de produits en fibre de verre comporte une augmentation de 43 p. 100.

On recommande de relever les subventions actuelles, d'atténuer le règlement visant le poids et le volume et de maintenir l'ancien principe «non concurrentiel des envois en lots brisés et du taux applicable aux denrées».

INTRODUCTION

L'augmentation des tarifs-marchandises et d'autres frais a été chose courante dans les années d'après-guerre. Dans le passé, des augmentations graduelles ont été absorbées par les coûts de production et, bien qu'il en ait résulté une augmentation peu souhaitable des prix des produits, l'augmentation se maintenait à peu près la même que dans les autres régions du pays. Cependant, un déséquilibre s'est graduellement produit en faveur des régions centrales aux dépens des provinces Maritimes, et c'est pourquoi le gouvernement fédéral a adopté une politique visant à protéger les provinces atlantiques contre les fortes augmentations dont elles subissaient le plus dur contrecoup.

En 1967, un renversement de cette politique établie par le gouvernement fédéral avait pour effet de libérer les compagnies ferroviaires des règlements stricts édictés par le gouvernement, afin de leur permettre de fonctionner sur une base de profit assuré par le coût réel du transport. Le résultat en fut le Tarif 100 visant les expéditions «en chargements partiels de wagon». En produisant ce document, il n'était pas question de critiquer les compagnies ferroviaires ni leur système de tarifs dans les régions très concurrentielles par opposition aux régions moins concurrentielles. La critique porte toutefois au niveau où les effets du Tarif 100 influeront sur les gens en affaires dans la région des Maritimes, parce que les fortes augmentations que comporte le Tarif 100 sont trop élevées et trop soudaines pour s'appliquer à des régions où règne une prospérité médiocre.

C'est là l'objet de notre mémoire, et comme la politique du gouvernement fédéral était d'abord de régulariser la question des frais de transport des marchandises à destination et en provenance des provinces Maritimes, il semblerait qu'un prolongement de cette politique pourrait atténuer ou résoudre ce problème. En permettant aux chemins de fer d'établir leur propre tarif, on prévoyait sûrement des augmentations de taux exigeant finalement un rajustement de cette politique. On a déclaré que le gouvernement se proposait d'équilibrer ces différences régionales et celui-ci n'oublie sûrement pas que la question du transport est cruciale.

HISTORIQUE

Les compagnies du Groupe ABCO qui ont pris part à la préparation de ce mémoire sont les suivantes:

(a) Atlantic Bridge Co. Limited, Lunenburg et Mahone Bay (N.-É.)

(b) Atlantic Shipbuilding Co. Ltd., Lunenburg et Mahone Bay (N.-É.)

(c) Industrial Shipping Co. Limited, Mahone Bay (N.-É.)

Ces entreprises procurent de l'emploi à environ 300 personnes dans le comté de Lunenburg et occupent le deuxième rang parmi les employeurs du comté. Les fluctuations saisonnières et les variations moins importantes de la situation économique qui exigent des rajustements dans l'emploi deviennent un facteur critique de l'économie locale.

L'Atlantic Bridge Co. Ltd. fabrique des agrès de pêche et de l'outillage de conditionnement, des réservoirs, des produits industriels en fibre de verre et fournit des articles manufacturés à l'industrie de la pêche. Ses ventes annuelles atteignent environ 3 millions de dollars.

L'Atlantic Shipbuilding Co. Ltd. construit, répare et radoube des bateaux de pêche et fournit des articles aux approvisionneurs de navires. Ses ventes annuelles atteignent environ un million et demi de dollars.

L'Industrial Shipping Co. Ltd., fabrique des navires à voile en fibre de verre, de toutes dimensions, qui sont vendus partout au Canada et aux États-Unis. Ses ventes annuelles atteignent environ $750,000.

L'expérience acquise dans le passé et les perspectives d'avenir indiquent que ces compagnies ont un mode de croissance constante. Dans cinq ans, il est à prévoir que le volume des ventes atteindra dix millions de dollars et qu'elles emploieront pas loin de 500 personnes. Il faut bien insister sur le fait qu'on prévoit une telle croissance en tenant compte des augmentations normales des coûts. L'augmentation anormale des coûts, à la suite du Tarif 100, paralysera cette expansion normale à moins que ce tarif ne soit aboli.

Les sources d'approvisionnement de nos compagnies, soit surtout de l'outillage et des matières premières, se trouvent dans la région centrale du Canada et aux États-Unis, et il faut les transporter dans la région de Lunenburg. Les produits fabriqués dans nos usines se vendent dans la région des Maritimes, mais nous avons aussi des ventes et des contrats de travaux dans les provinces de Québec et d'Ontario ainsi qu'aux États-Unis. Toute la région des Maritimes est aux prises avec le tarif-marchandises en vigueur, mais nous ne sommes pas trop affectés par la concurrence locale. Les (frais de plus en plus élevés), d'où qu'ils viennent, atténuent la possibilité, pour la région des Maritimes, d'acheter nos produits et, par conséquent, nuisent au commerce local.

La région centrale du Canada est le centre des activités, et, pour les compagnies installées dans les Maritimes, la concurrence pose un problème, à cause des frais de transport des produits. Nous avons maintenu notre position concurrentielle particulière grâce en partie à des travaux de recherche spéciaux et à la compétence de nos ingénieurs au sein du groupe ABCO. On en trouve des exemples dans le développement de nouvelles fournitures de pêche et d'outillage de conditionnement ainsi que dans la réputation enviable dont nous jouissons dans l'industrie de la fibre de verre. Il existe un autre aspect de notre situation concurrentielle qui laisse beaucoup à désirer: c'est celui des gains attachés aux salaires. Dans bien des régions, nous ne faisons face à la concurrence qu'en raison du bas niveau des salaires et des bénéfices. Ce sont nos ouvriers et nos propriétaires qui portent le fardeau que représentent les augmentations extraordinaires des coûts qui doivent être absorbés dans notre structure des prix de revient pour des raisons de concurrence. Il est donc évident que l'augmentation des coûts, des salaires, du transport des marchandises, etc., se reflète dans l'établissement des prix de nos produits en général qui ne pourront soutenir la concurrence dans les centres où la production est plus intense. Les produits de nature particulière qui se vendent sur place continueront d'être fabriqués et vendus économiquement. C'est dans l'intérêt du Canada tout entier et particulièrement de la région des Maritimes que nous puissions continuer à soutenir la concurrence avec la plus grande partie possible du pays et aussi longtemps que possible pour laisser l'augmentation de la consommation locale suppléer la valeur peu économique des marchés.

LES FAITS

Quand les répercussions du nouveau tarif-marchandises se sont fait sentir, et l'on se rendit compte qu'elles étaient plus graves que dans le cas d'un simple relèvement périodique, l'Atlantic Bridge Co. Limited fit une étude des coûts. On analysa la facturation du National-Canadien pour juin, juillet et août 1967 en convertissant les montants exigés au nouveau barème des taux établi par le Tarif 100. Les factures s'appliquent en majeure partie aux matières achetées (d'arrivée) qu'aux ventes de nos produits (de sortie). Cela provient de ce que les expéditions aux clients s'effectuent généralement sur une base de paiement à la livraison. Ces chiffres s'appli-

quent à toutes les matières d'arrivée mais peuvent, par extrapolation, quant au volume et au poids, s'appliquer aux expéditions vers l'extérieur.

Les chiffres analysés qu'on trouve plus loin indiquent une augmentation de 49.1 p. 100 dans les expéditions par messageries et par rail, ce qui représente annuellement une augmentation du coût de revient de $5,000 en ce qui concerne uniquement l'Atlantic Bridge Co. Limited. Cette augmentation serait plus élevée et les chiffres n'auraient plus de sens si l'on n'avait pas indiqué séparément les expéditions d'importance qui sont assujetties au règlement visant le poids et le volume. Les messageries ne donnent qu'une augmentation de 3.5 p. 100 mais atteindront probablement le rythme du transport ordinaire, de sorte qu'on peut les assimiler à celui-ci. Le coût du transport des marchandises révèle une augmentation de 73.8 p. 100, et quand on l'intègre dans l'augmentation du coût des messageries qui est de 3.5 p. 100, il atteint une moyenne, compte tenu du facteur volume, à 49.1 p. 100.

Vient ensuite un tableau des expéditions vers l'extérieur, assujetties au règlement poids/volume et dont on n'a pas tenu compte dans les chiffres analysés à l'alinéa précédent. Ces chiffres indiquent jusqu'à quel point ce règlement est décidément préjudiciable à notre compagnie lorsqu'elle expédie des produits légers mais encombrants. Dans ce cas en particulier, le règlement visant la densité de 10 livres par pied cube élève le coût du transport de $2,258 à $6,903 dans le cas des chargements partiels de wagon et à $6,102 dans celui des chargements complets de wagon, soit une augmentation minimum de 170 p. 100.

ANALYSE DES FACTURES DU NATIONAL-CANADIEN AU COURS DES MOIS DE JUIN, JUILLET ET AOÛT 1967
EXCLUSIVEMENT: *ATLANTIC BRIDGE CO. LIMITED*
EXPÉDITIONS EN CHARGES PARTIELLES

Expéditions Entrées et sorties	Nombre de factures	3 mois	1 an
Coût de revient global (ancien tarif)	202	$2,376	$ 9,503
Coût de revient global (nouveau tarif) ..	202	3,542	14,169
Augmentation en dollars	202	1,167	4,666
Augmentation en pourcentage		49 %	49 %
Transport (ancien tarif)	65	1,542	6,170
Transport (nouveau tarif)	65	2,679	10,718
Augmentation en dollars	65	1,137	4,548
Augmentation en pourcentage		74 %	74 %
Coût des messageries (ancien tarif)	137	833	3,333
Coût de messageries (nouveau tarif)	137	863	3,451
Augmentation en dollars	137	30	118
Augmentation en pourcentage		3.5%	3.5%

EXPÉDITIONS SORTANT DE L'USINE ET ASSUJETTIES AU VOLUME/POIDS DE LUNENBURG (N.-É.) À GASPÉ (P.Q.)

Nombre de chargements de wagons	Poids	Anciens coûts lcl	Nouveaux coûts lcl	Chargement complet
9	72,540 l.	$2,258	$6,903	$6,102

Coût de revient global (ancien tarif)	$2,258
Coût de revient global (nouveau tarif)	$6,102
Augmentation en dollars	$3,844
Augmentation en pourcentage	170%

Les chiffres qui précèdent correspondent aux coûts directs et donnent une idée des effets du Tarif 100 sur nos affaires. Il vaudrait mieux prendre pour exemple un travail ou un contrat dont l'exécution est terminée afin de pouvoir établir le rapport entre les augmentations des coûts de transport et le coût de revient global du travail. Voici un exemple qui démontre les résultats du règlement poids/densité.

Travail: Quebec United Fishermen, Fox River (P.Q.).
Valeur: $118,000.
Contrat: Fournir et installer un outillage de conditionnement du poisson.
Transport: National-Canadien, de Lunenburg à Gaspé (P.Q.). Expédition par chargements partiels de wagon, wagons de 3,600 pi.[3]

Nombre de pièces	Poids (en livres)	Ancien tarif LCL	Nouveau tarif LCL	Chargements complet
3	4,000	$ 122	$ 767	$ 678
25	10,400	317	767	678
18	11,420	348	767	678
23	10,040	351	767	678
51	8,940	273	767	678
24	6,400	195	767	678
34	6,960	212	767	678
17	4,730	144	767	678
52	9,650	294	767	678
		$ 2,258	$ 6,903	$ 6,102

Transport (ancien tarif)	$ 2,258	
Transport (nouveau tarif)	$ 6,102	
Augmentation en dollars	$ 3,844	
Augmentation en pourcentage	170	%

Cet exemple révèle une augmentation de $3,844 ou 3.3 p. 100 dans le prix global du contrat. En ces jours de forte concurrence, cela suffit pour perdre un contrat.

Prenons un autre exemple: quelques expéditions de notre division industrielle de la fibre de verre. La matière première est compacte et lourde, les produits sont légers et encombrants. On fait tous les efforts possibles pour expédier le plus économiquement, mais pour des motifs de livraison spéciale, certaines expéditions circulent via le National-Canadien, la plupart par messageries. Les chiffres suivants donnent un exemple de ce compte et encore une fois démontrent les effets de ce règlement poids/densité sur les expéditions légères qui circulaient autrefois par messageries. L'augmentation atteint 43 p. 100.

Expéditions	Via	Destination	Date	Ancien coût	Nouveau coût
24	Messageries	Différents clients	1967	$588	$841

RECOMMANDATIONS

Il n'y a pas de doute que les chemins de fer ont tellement augmenté leurs tarifs-marchandises qu'ils ne sont plus acceptables pour la plupart des expéditeurs des provinces Maritimes. Il est probable que chacune des compagnies souffrira des répercussions de ces changements à divers degrés. Ce mémoire a exposé différents aspects de ces augmentations, mais il est difficile d'en arriver à un chiffre global qui représente en dollars toutes les répercussions sur nos entreprises. Il est difficile d'établir un calcul précis qui puisse évaluer ces répercussions. Les recommandations suivantes s'appliquent aux secteurs où la difficulté se pose et des mesures sont proposées pour permettre d'évaluer le problème.

Première, il faut un allégement important du Tarif 100;

Deuxième, l'application du règlement poids/volume doit être discontinuée;

Troisième, il faudrait maintenir en vigueur l'ancien taux «non concurrentiel applicable aux chargements partiels et à un produit désigné».

L'allégement important du Tarif 100 devrait se faire en versant une subvention à la compagnie ferroviaire. C'est la façon dont on a agi dans le passé, et en l'absence de plus saines méthodes c'est probablement la meilleure à employer à l'avenir. Il faudrait une subvention suffisante pour ramener le Tarif 100 au niveau des taux anciens. On pourrait y réussir en déterminant l'augmentation du

taux d'après les mémoires qui ont été présentés ou selon une méthode plus compliquée tout en ayant recours à une subvention pour atteindre le résultat souhaité.

La deuxième recommandation portant sur le règlement poids/volume de 10 livres par pied cube devrait être plus facile à réaliser. Une réduction sensible du nombre de livres par pied cube fournirait l'allégement que réclame notre compagnie pour l'expédition de produits légers, tout en offrant à la compagnie ferroviaire une augmentation de revenu importante.

La troisième recommandation selon laquelle les anciens tarifs-marchandises devraient être maintenus pour quelque temps est le meilleur moyen de s'assurer la collaboration des chemins de fer. L'abolition le plus tôt possible de cette structure des taux serait à leur avantage.

CONCLUSION

Nous avons essayé d'expliquer ce qu'impose à notre compagnie le Tarif 100. Le présent mémoire révèle des cas authentiques de coût de transport des marchandises, avec documents et détails à étudier. Les perspectives de prospérité de notre entreprise et de notre région nous tiennent à cœur. C'est notre ferme espoir de voir cet exposé accueilli dans un esprit de confiance mutuelle et avec intérêt pour les problèmes dont il s'agit.

L'agent des achats,
Atlantic Bridge Company,
J. F. Beveridge.

APPENDICE A-35

MÉMOIRE DE LA STEEL FURNISHING COMPANY LIMITED

FABRICANT D'ARTICLES DE LITERIE

New Glasgow, N.-É.

Le 9 février 1968.

La *Steel Furnishing Company* est une fabrique de matelas, sommiers, lits, divans, etc., établie à New Glasgow, en Nouvelle-Écosse, depuis plus de 60 ans et qui fait 90 p. 100 de ses affaires dans les provinces de l'Atlantique. C'est un genre de commerce extrêmement concurrentiel et la compagnie s'est maintenue pendant toute cette période grâce à la qualité de ses produits, de ses services et aussi d'une certaine «protection» en matière de transport, en ce sens que la livraison d'un, de dix ou de cinquante des articles qu'elle produit partout dans les provinces de l'Atlantique coûte beaucoup moins cher que la livraison des mêmes articles fabriqués au Québec ou en Ontario.

Les nouveaux tarifs de transport de marchandises en quantités moindres qu'un chargement complet de wagon (LCL) nous frappent, à notre titre de fabricants, de diverses façons:

(1) Nous importons une forte partie de nos matières premières de l'Ontario et du Québec. Quelques expéditions bénéficient du tarif de chargement complet de wagon qui est raisonnable. Les nouveaux tarifs LCL des Chemins de fer nationaux comprennent la cueillette et la livraison des marchandises aux deux extrémités du parcours et sont très élevés, mais on peut généralement les éviter par l'emploi des anciens tarifs de station à station des Chemins de fer nationaux ou en recourant aux services des compagnies de transport. En réalité, les marchandises reçues en quantités de moins d'un chargement de wagon ne présentent pas de problèmes importants.

(2) Ce sont les tarifs LCL pour nos produits à destination des endroits des provinces de l'Atlantique qui sont inéquitables. On en trouvera les détails à la Liste A. Les Chemins de fer sont le seul mode de transport qui nous permette de desservir tous nos clients. La plus importante compagnie de camionnage de la Nouvelle-Écosse est la *Eastern Transport Limited* qui a un de ses bureaux à New Glasgow. Cette compagnie appartient aux Chemins de fer nationaux.

Soixante-dix pour cent de nos expéditions se font par rail vu qu'il n'existe aucun autre mode de transport. Ceci s'applique aussi à notre grand marché de Terre-Neuve. Toutefois, depuis que la route navigable du Saint-Laurent est ouverte pendant tout l'hiver, les entreprises de transport offrent aux expéditeurs du Québec des tarifs beaucoup plus avantageux que ceux des Chemins de fer nationaux que nous sommes obligés d'utiliser.

Les nouveaux tarifs de transport applicables à nos produits expédiés dans les provinces de l'Atlantique ont été augmentés en moyenne de 110 p. 100. La liste A indique qu'il en coûte moins cher pour expédier des marchandises de Toronto à Halifax, par exemple, en utilisant les entreprises de transport (qui elles-mêmes emploient les installations des Chemins de fer nationaux) que de New Glasgow à Halifax (100 milles). L'écart est encore plus grand pour les expéditions de Montréal et les tarifs LCL des provinces de l'Atlantique à Montréal et à Toronto rendent impossible toute expédition de marchandises à ces endroits.

Voici ce que nous proposons:

1. Les expéditions de marchandises, de la province de Québec et des régions plus à l'ouest, en vue de leur transformation ou de leur finition dans les provinces de l'Atlantique, qu'elles soient en quantités d'un wagon complet ou moins, devraient être transportées à un taux de beaucoup inférieur (70 p. 100) à celui du transport de produits finis. La distinction entre ces deux catégories de marchandises pourrait être établie par un certificat semblable à celui qu'on l'on exige des fabricants qui demandent une exemption de la taxe de vente. Une telle concession aiderait grandement au développement des industries secondaires dans les provinces de l'Atlantique. Elle permettrait en même temps aux chemins de fer de réduire considérablement les frais nécessités par le retour d'un aussi grand nombre de wagons vides aux provinces de Québec et de l'ouest.

2. Le tarif de base actuel devrait s'appliquer au volume de 5 pieds cubes plutôt qu'à celui de 10 pieds cubes. Ceci résulterait en une augmentation importante de revenu pour les chemins de fer et diminuerait le chômage parmi leurs employés.

3. Une réduction de 50 p. 100 des anciens tarifs LCL de station à station pour les expéditions des provinces de l'Atlantique à la province de Québec et aux régions plus à l'ouest. Ceci rétablirait

une partie des objectifs visés par la loi sur le transport des marchandises dans les provinces Maritimes.

Nous croyons que le moment est venu d'accorder des avantages égaux aux citoyens de toutes les parties du pays, comme le voulaient les Pères de la Confédération.

En conséquence, nous exprimons l'espoir que le Comité permanent de la Chambre des communes voudra bien recommander:

a) L'établissement de tarifs raisonnables pour le transport des marchandises dans la région de l'Atlantique.

b) L'établissement de tarifs raisonnables pour l'expédition des marchandises à destination de la province de Québec et de l'Ouest.

Nous désirons exprimer notre gratitude pour le privilège qu'on nous a accordé d'exprimer notre opinion sur un sujet important d'intérêt général pour toute la population des provinces de l'Atlantique.

STEEL FURNISHING COMPANY LIMITED

par son gérant des ventes,
G. F. Wollaver.

LISTE A

Steel Furnishing Company Limited
New Glasgow, N.-É.

9 février 1968

Comparaison des tarifs de transport
Principaux produits: matelas à ressorts et sommiers
Poids par pied cube: 4.25 livres
Poids à l'expédition: 60 livres chacun

De Toronto à Halifax (N.-É.)

Mode de transport et tarif applicable	300 liv.	750 liv.	1000 liv.	2000 liv.	5000 liv.
Tormon Assembly Agency Ltd. et Halifax Shippers' Association employant les wagons des Chemins de fer nationaux qui règlent eux-mêmes toutes les réclamations (non les frais de cueillette et de livraison) ..	$ 2.11 (par 100 liv.)	$ 2.11	$ 2.11	$ 2.11	$ 2.11
De New Glasgow (N.-É.) à Halifax (N.-É.)					
Nouveau tarif LCL	1.57	1.51	1.35	1.24	1.07
Taux réel (fondé sur 10 livres par pied cube, étalon de densité)	4.20	4.14	3.60	3.30	2.85
De New Glasgow (N.-É.) à Toronto					
Nouveau tarif LCL	3.77	3.72	3.68	3.64	3.41
Taux réel (fondé sur 10 livres par pied cube, étalon de densité)	10.00	9.89	9.80	9.70	9.09

APPENDICE A-36

GARIKA LIMITED
Boîte postale 791, Liverpool (N.-É.)

Le 9 février 1968.

M. R. V. Virr, secrétaire,
Comité permanent des transports,
Chambre des communes, Otttawa.

Cher Monsieur,

La compagnie *Garika Limited* appelle respectueusement votre attention sur les nouveaux tarifs de transport des marchandises, applicables à ses opérations depuis leur adoption par les Chemins de fer nationaux.

Au cours de l'an dernier, nous avons déménagé notre usine dans les provinces Maritimes afin de répondre plus avantageusement aux besoins du marché canadien en ce qui a trait à nos produits. A cette époque, le tarif LCL de transport des marchandises constituait un facteur important du coût de nos services à nos clients. Grâce à ce tarif, nous pouvions lutter avantageusement avec nos concurrents sur un marché commun dont ils ne sont éloignés que de 100 milles.

L'augmentation du coût résultant des nouveaux tarifs de transport des marchandises nous rend impossible toute concurrence avec les fabricants de l'Ontario. En regard de cette augmentation considérable, on n'a réalisé aucune amélioration sensible du service non plus qu'une augmentation de la rapidité des livraisons.

Transport par chemin de fer en quantités de moins d'un chargement de wagon (LCL)

1. Détails des expéditions:

A moins que nos clients exigent l'expédition par une agence de transport (Tormon Assembly, Atpack, Muirhead, etc.), nous expédions nos produits finis comme suit: les colis de moins de 25 livres par la poste; ceux de plus de 25 livres, par rail au tarif LCL.

Lorsque notre compagnie étudia la question de son déménagement à Milton (N.-É.), il était entendu que le transport par chemin de fer au tarif LCL serait le principal mode de transport des matières premières qu'elle reçoit ainsi que des produits finis qu'elle expédie aux marchés de l'Ouest.

Le 10 décembre 1966, on fit une étude comparative des prix du transport entre London (Ontario) et Liverpool (N.-É.) et les divers points de nos expéditions dans tout le Canada. C'est alors qu'on conclut que le tarif LCL n'aurait qu'un effet peu important sur le coût du transport, ou sur l'efficacité de nos services.

Exemple:

Coût de l'expédition au tarif LCL de:

Chaussures	les cent livres
de London à Toronto	$ 1.44
de London à Montréal	2.87
de Liverpool à Toronto	2.87
de Liverpool à Montréal	2.06
Cuir	
à London, de Québec	2.54
à London, de Kitchener	.76
à Liverpool, de Québec	1.92
à Liverpool, de Kitchener	2.70

2. Noms et adresses de nos concurrents:

Lyons of London, Glencoe (Ontario)
Footwear Fashion, London (Ontario)

3. Mode de transport utilisé par nos concurrrents:

Agences de transport; lignes de transport par camions.

4. Effet sur le prix coûtant des matières premières et situation relative de notre compagnie par rapport à ses concurrents. Comment s'applique-t-il?

L'effet des nouveaux tarifs de transport se comprendra mieux par quelques exemples:

6 caisses contenant chacune 36 paires de chaussures expédiées à Toronto, petite vitesse, tarif LCL .....$ 8.61
Même expédition par camion 13.20
Même expédition par messageries 13.95

10 rouleaux de cuir expédiés de Kitchener à Liverpool:

Petite vitesse, tarif LCL ..$10.80
Camion 18.84
Messageries 17.20

4 caisses contenant chacune 30 paires de pantoufles, expédiées à un détaillant de la ville de Québec:

Petite vitesse, tarif LCL ..$ 1.99
Camion 7.50
Messageries 5.50

L'augmentation du prix du transport représentant un minimum de 10 c. par paire a été imposée sans aucune amélioration significative du service.

Vos tout dévoués,
Garika Limited,
par Jack E. Vermier

APPENDICE A-37

FEDERAL PRODUCTS LIMITED
Manufacturiers et importateurs
Truro (N.-É.)

M. R.V. Virr,
Secrétaire du Comité permanent
des transports et communications,
Chambre des communes, Ottawa.

Nous demandons d'être entendus par votre Commission lorsqu'elle siégera à Halifax les 21 et 22 février pour l'examen des tarifs de transport.

COMPAGNIE: Federal Products Limited, Truro (N.-É.), C.E. Lewis, président.

PRODUITS FABRIQUÉS: Pantoufles, bas et chaussettes, chaussons, etc.

MATIÈRES PREMIÈRES: Filés, tissus, fils, élastiques, plastisol, caoutchouc, sacs en polyéthylène, caisses, matériel décoratif, etc. venant du centre du Canada. L'augmentation des prix de transport sur les matières premières ajoute de 3 à 5 p. 100 au coût des produits finis.

PRODUITS FINIS: Expédiés dans tout le Canada. Le plus fort volume de ventes se fait dans les régions du centre du Canada. Les produits finis sont d'un faible poids mais d'un encombrement considérable. En conséquence, les nouveaux tarifs LCL fondés sur la densité, le nombre de colis, etc., imposent à notre prix de revient une charge additionnelle qu'il est difficile d'absorber.

MODES DE TRANSPORT UTILISÉS PAR NOS CONCURRENTS: Nos principaux concurrents dans la fabrication des bas, chaussettes et pantoufles sont établis au centre du Canada, à proximité des sources de matières premières et des marchés les plus importants. Ils ont moins à souffrir des augmentations des tarifs de transport pour deux raisons: *a*) leur situation géographique, b) l'avantage de pouvoir obtenir les services hautement concurrentiels de compagnies qui font les livraisons de porte en porte, à un prix commercial.

EFFETS DE L'AUGMENTATION DES TARIFS: Chaque commande fait l'objet d'une étude individuelle quant au mode de transport le plus avantageux, compte tenu des dimensions et du poids des colis, et des tarifs applicables. Ceci ralentit les expéditions et accroît le prix de revient de la main-d'œuvre. Nous étudions présentement de nouveaux modes d'emballage conformes aux dimensions stipulées dans le nouveau tarif de transport.

La liste A ci-jointe établit une comparaison des coûts d'expédition par la poste et par les messageries et indique les augmentations de ces coûts.

EXEMPLES D'AUGMENTATIONS DES FRAIS DE TRANSPORT DE TRURO À TORONTO

Par colis postal	Poids	Ancien Tarif	Nouveau Tarif	Dimension de la caisse	Augmentation
a) 24 douzaines de paires de bas de femmes et fillettes	25 liv.	3.05	3.60 3.70	17x14x26 (supérieure)	21.17%
b) 15 douzaines de paires de bas de femmes, triple bordure	15 liv.	1.94	2.20	19x14x10 (régulière)	13.4 %
c) 3 douzaines de paires de pantoufles pour femmes	23 liv.	2.08	2.35 .50 .30	23x15x5 (supérieure) assurance (3 colis)	51.44%

Ajouter à ces prix les taux d'assurance suivants

$ 1 à $10	10 c.
10 à 50	20 c.
50 à 100	30 c.

AU NOUVEAU TAUX AJOUTER .50 c. POUR LES COLIS DE PLUS DE 72" DE LONGUEUR

Par messageries					
d) 35 douzaines de paires de chaussettes pour enfants, en coton	35 liv.	3.35	4.45 (plus 10 c. pour dimension supérieure)	17x14x26	35.82%
e) 30 douzaines de paires de chaussettes pour enfants, en coton	30 liv.	3.05	4.45 (plus 10 c. pour dimension supérieure)	17x14x26	49.18%
f) 5 douzaines de paires de pantoufles pour femmes	35 liv.	3.35	4.25 (plus 20 c. pour dimension supérieure)	25x23x28	32.83%

AU NOUVEAU TARIF S'AJOUTENT DEUX CHARGES ADDITIONNELLES

1. 20 c. pour colis dépassant 92" de longueur
2. 20 c. pour chaque colis additionnel

APPENDICE A-38

MÉMOIRE

de

POLYMER INTERNATIONAL (N.S.) LIMITED

au

COMITÉ PERMANENT DES TRANSPORTS ET COMMUNICATIONS, OTTAWA (ONTARIO)

La compagnie *Polymer International (N.S.) Limited* construit actuellement au coût de 2 millions de dollars une fabrique de produits plastiques à Truro (N.-É).

On espère que la fabrication de ces produits pourra commencer le ou vers le 1er septembre 1968. Pour cette raison, nous ne pouvons prévoir exactement quels seront les effets de l'augmentation des tarifs de transport sur les bénéfices éventuels de cette entreprise nouvelle.

Je me bornerai à vous dire quel rôle jouera le transport dans cette entreprise afin de vous donner une idée des répercussions possibles sur nos bénéfices éventuels.

Toutes les matières premières que nous employons viennent de l'extérieur des provinces de l'Atlantique. Elles comprendront environ 5 millions de livres de résines plastiques par année dont le prix coûtant est de 15 à 20 c. la livre, en moyenne. Une augmentation même de 1c. par livre du prix du transport représente un élément important de notre prix de revient réel.

La plupart de ces matières premières nous seront expédiées en quantités inférieures à un chargement de wagon et, encore une fois, le prix du transport des différents articles, tels que les patrons de papier, les couleurs, les additifs plastiques, les encres à imprimer, les solvents, sera grandement modifié par toute augmentation des tarifs de transport.

Nos débouchés se trouvant tous dans l'est du Canada, nous nous trouverons sûrement dans une situation désavantageuse si l'on relève les tarifs de transport des provinces de l'Atlantique aux provinces du Québec et de l'Ontario, vu que nos produits ne commandent pas de prix élevés, et ne rapportent que de faibles bénéfices pour un volume considérable de ventes.

Si votre Comité désire trouver des moyens de répondre aux besoins du commerce dans notre région, je lui proposerai une mesure qui a déjà été adoptée aux États-Unis et qui résoudrait peut-être les difficultés de la population des provinces de l'Atlantique.

A l'heure actuelle, le volume des marchandises importées dans les provinces de l'Atlantique dépasse celui de leurs exportations. Ceci se comprend vu que la plupart des marchandises vendues ici proviennent de l'Ontario ou du Québec.

Bien que la population des provinces de l'Atlantique ne jouisse pas d'un revenu aussi élevé que celle du reste du Canada, elle se trouve encore désavantagée du fait qu'elle doit payer plus cher les produits du Québec et de l'Ontario à cause des frais de transport additionnels.

Ne serait-il pas plus logique en vue de l'égalisation des prix d'adopter une loi édictant que les marchandises doivent être vendues franco de port. Une automobile, par exemple, en vertu de ce système se vendrait le même prix à Halifax qu'à Toronto ou Montréal. Le manufacturier se trouverait dans l'obligation d'établir le prix de ses produits en tenant compte de la différence du coût du transport, mais ceci permettrait à la population de notre région d'acheter les marchandises à un prix équitable et à nous-mêmes de lutter avec la concurrence dans la vente de nos produits.

Je suis convaincu que cette méthode serait avantageuse au consommateur local tout en permettant aux transporteurs d'établir des tarifs raisonnables et rentables.

Cette solution répondrait sûrement aux problèmes du transport dans les provinces Maritimes. Pour ce qui est de leurs expéditions aux provinces de l'est, il y aurait lieu de continuer la subvention actuelle accordée au transport jusqu'à Rivière-du-Loup afin de permettre à l'industrie des provinces Maritimes de soutenir la concurrence des fabricants du Québec et de l'Ontario.

Les recommandations que vous ferez en vue de la solution de ce problème sont d'une importance vitale aux industries nouvelles ou déjà existantes des provinces de l'Atlantique et nous espérons que vous établirez un système de tarifs de transport qui permettra à notre région de soutenir la concurrence des régions qui ont l'avantage de se trouver à proximité des grands centres de population.

Les recommandations que vous ferez en vue de la solution de ce problème sont d'une importance vitale aux industries nouvelles ou déjà existantes des provinces de l'Atlantique et nous espérons que vous établirez un système de tarifs de transport qui permettra à notre région de soutenir la concurrence des régions qui ont l'avantage de se trouver à proximité des grands centres de population.

Sincèrement,

Pierre Vanier,
Président de Polymer International (N.S.) Ltd.

APPENDICE A-39

Le 13 février 1968.

Monsieur R. V. Virr,
Secrétaire du Comité permanent
des transports et communications,
Chambre des communes,
Ottawa, Ontario.

Cher monsieur,

Relativement aux prochaines audiences de votre Comité dans les provinces de l'Atlantique, sur la question des transports, nous vous communiquons respectueusement les observations suivantes:

Les compagnies soussignées font la transformation des fruits et des légumes dans la vallée de l'Annapolis, en Nouvelle-Écosse. L'une de celles-ci fait en outre le commerce des fruits frais. Ces compagnies sont entièrement la propriété de résidants de la région de l'Atlantique et sont un facteur vital de l'économie de cette région.

Bien qu'une partie considérable de leurs produits trouve un marché dans les provinces de l'Atlantique, il est de la plus haute importance qu'une partie plus importante puisse être écoulée sur les grands marchés canadiens plus éloignés.

Les quatre compagnies en question exploitent huit usines qui représentent des investissements dépassant cinq millions de dollars. L'agriculture est l'industrie la plus importante de la vallée de l'Annapolis et, pour cette raison, le fonctionnement des usines de transformation des produits de la ferme est essentiel à l'économie générale de la région.

Bien que les fabricants de la vallée de l'Annapolis aient réalisé de grands progrès depuis quelques années en vue de répondre aux besoins des consommateurs locaux, le plus grand obstacle qu'ils aient rencontré dans leur recherche de nouveaux débouchés dans les autres parties du Canada est le coût élevé du transport de produits d'une faible valeur par rapport à leur poids.

Bien que les conditions climatiques de la région de l'Atlantique ne permettent pas la culture de tous les fruits et légumes, on en récolte un bon nombre qui sont d'excellente qualité et pourraient être transformés sur les lieux et distribués dans les régions plus éloignées si le coût élevé du transport ne l'interdisait.

Si l'on tient compte du fait que le marché des fruits et des légumes frais de la région se limite aux provinces de l'Atlantique, afin de permettre l'expansion de son économie agricole, il est essentiel que l'on ait recours à la transformation de ces produits et que ceux-ci puissent avoir accès à des marchés plus importants afin de pouvoir écouler les récoltes toujours croissantes des cultivateurs.

En sus des avantages que l'industrie de la transformation apporte à l'agriculture de la région, il ne faut pas oublier que ces usines procurent un emploi à 900 personnes dont le revenu global de ce chef dépasse annuellement un million de dollars.

En conséquence, nous désirons vous signaler trois sujets qui, à notre avis, ont une importance vitale pour notre industrie.

1. *Coût du transport par terre*

Représentant l'industrie de la transformation des fruits et des légumes de la région de l'Atlantique et portant le plus vif intérêt à son expansion continue, nous croyons sincèrement que les prix de transport en vigueur au cours des vingt dernières années nous ont été grandement désavantageux.

Dans les régions du centre du Canada, où la population et les industries sont fortement concentrées, les fabricants de produits similaires aux nôtres qui se touvent dans le Québec et l'Ontario ont le choix entre le chemin de fer et le camion et peuvent profiter de la concurrence entre ces deux modes de transport. Le choix très limité offert dans notre région entre ces deux modes de transport n'a qu'un effet insignifiant sur les tarifs en vigueur.

Comme exemple du désavantage croissant dont nous souffrons, nous nous bornerons à vous citer les chiffres suivants:

Comparaison des tarifs de transport ferroviaire des produits en conserve de la vallée de l'Annapolis à Montréal avec les tarifs de Transport des produits de Thornbury (Ontario)

(Les taux sont exprimés en cents par 100 livres)

Destination: Montréal

De: Berwick (N.-É.) Kentville (N.-É.) Port Williams (N.-É.)		De: Thorbury (Ont.)		Différence
Date	Taux	Date	Taux	
1947	45	1947	37½	7½
1953	80	1953	61	19
1955	80	1955	42½	37½
1955	79	1955	42½	36½
1957	77	1957	42½	34½
1958	89	1958	42½	46½
1959	69	1959	42½	26½
1967	76	1967	48	28

Le prix du transport s'élève en moyenne pour tout le pays à 7 p. 100 du prix de gros des aliments en conserve (Source: *Economist Intelligence Unit*). En raison de notre situation géographique par rapport aux centres de la population, l'élément transport forme 14 p. 100 du prix de gros de nos produits. Il s'ensuit que, si la moyenne nationale est de 7 p. 100, le rapport moyen du coût du transport dans le prix de gros des mêmes produits fabriqués à proximité des grands centres du Québec et de l'Ontario doit être bien inférieur à 7 p. 100.

Vu que nous devons acheter dans le Québec et l'Ontario la plus grande partie de notre outillage et de notre équipement, des pièces détachées et des fournitures d'emballage, si nous ajoutons à leur prix coûtant le coût du transport jusqu'à nos fabriques, l'écart indiqué dans l'exemple cité plus haut est en réalité beaucoup plus considérable.

Le désavantage résultant de cette différence doit être compensé de quelque façon au cours de nos opérations, soit par le paiement de salaires moins élevés que ceux de nos concurrents des régions du centre du Canada, soit par le paiement de prix moins élevés aux producteurs, soit par la réalisation de bénéfices moindres.

Nous croyons sincèrement que si l'on revenait aux barèmes de transport dont nous jouissions en 1947 par rapport à nos concurrents de l'Ontario, nous pourrions accroître considérablement les expéditions des produits de la région de l'Atlantique aux autres parties du Canada.

Bien que nous n'ayons cessé nos efforts en vue d'obtenir des tarifs de transport plus avantageux, nous n'avons certainement pas réussi à convaincre les chemins de fer de rétablir la situation qui existait en 1947.

2. *Faculté d'exportation*

Les fabricants de la vallée de l'Annapolis se trouvent dans une situation extrêmement désavantageuse à l'égard des marchés étrangers à cause de la pauvreté des services de transport maritime du port d'Halifax.

Sauf l'exception notable du service bimensuel de la compagnie Furness à destination de Liverpool, en Angleterre, il n'existe aucun autre service régulier qui nous relie toute l'année aux autres ports britanniques.

La Grande-Bretagne étant de beaucoup notre plus important marché d'exportation, tant pour les produits frais que pour les conserves, les conséquences défavorables de cette carence sont évidentes.

Nous aurions besoin d'un service régulier pendant toute l'année avec les ports principaux de Londres, Glasgow et du canal de Bristol.

La Grande-Bretagne constitue notre principal marché pour ce qui est de la vente de nos pommes en conserve, mais nous sommes dans l'impossibilité d'expédier notre marchandise à un débouché important comme celui de l'Écosse, par exemple, sauf de façon tout à fait intermittente et incertaine.

Cette situation et d'autres désavantages de même nature causent de grandes difficultés à l'exploitation d'un marché important et vital pour notre industrie. Il n'est pas difficile de voir les effets défavorables de telles conditions.

Les fabricants de la vallée de l'Annapolis reçoivent continuellement des demandes de clients éventuels de toutes les parties du monde et il n'y a pas de plus grand désappointement, lorsque nous tentons de faire des ventes, que d'apprendre qu'il n'existe aucun moyen d'expédition de nos produits aux acheteurs.

Nous pourrions citer de nombreux exemples d'expériences de cette nature qui se produisent presque chaque semaine.

Nous nous bornerons à en mentionner un seul. Après avoir conclu des ventes fermes avec un marché potentiel des plus importants en Hollande et en Suède, il nous a fallu expédier nos marchandises par le port de Montréal.

Il n'est pas difficile de comprendre les effets économiques d'une telle situation.

Dans le cas que nous avons mentionné, nos clients nous ont passé de nouvelles commandes que nous avons dû refuser à notre grand regret pour ces raisons.

Depuis quelques années, la Suède est devenue l'un des débouchés importants des pommes fraîches de la Nouvelle-Écosse. L'une des compagnies soussignées s'intéresse extrêmement à la vente des pommes fraîches ou en conserve. Elle a fait des ventes à la Suède au cours de l'automne de 1967.

Ces ventes se sont élevées à environ $50,000 et les perspectives de ventes additionnelles étaient excellentes pour la saison en cours, mais aucun service maritime n'étant disponible les transporteurs ne tenaient aucunement à détourner leurs navires vers le port d'Halifax, ce qui eût occasionné un coût de transport d'environ $15,000.

A un moment donné, cette carence de transport faillit résulter en une annulation de la commande, lorsque, à un prix comparativement élevé et après des efforts et une perte de temps considérable, l'expéditeur réussit enfin à expédier et à livrer ses marchandises.

Il fut un temps où, au moins après la fermeture de la navigation sur le Saint-Laurent nous pouvions avoir accès aux marchés extérieurs, mais ce service a presque complètement disparu.

On dit parfois à tort que la Nouvelle-Écosse se trouve avantagée à l'égard de l'accès de certains marchés européens à cause de sa situation géographique. C'est là un mythe absolu pour la simple raison que le prix du transport océanique est exactement le même qu'il s'agisse des ports de Montréal, d'Halifax, de Boston ou de New York. Halifax se trouve à au moins 36 ou 48 heures plus près des ports européens que Montréal et cependant les prix de transport sont exactement les mêmes.

Les personnes au courant connaissent certainement les changements dramatiques qui se produisent actuellement dans la manutention des marchandises à cause de l'adoption des containers et des palettes.

Il est à prévoir qu'avant longtemps les expéditeurs qui pourront recourir à la méthode des containers verront leurs ventes s'accroître tandis que les autres souffriront d'une diminution de leurs affaires.

Les Américains ont déjà adopté cette nouvelle méthode, mais ils n'en sont encore eux-mêmes qu'aux phases initiales de ce progrès dramatique et important dans la manutention des marchandises.

La plupart des plus importants transporteurs maritimes du monde entier, en commun ou individuellement, étudient ou ont déjà adopté le système des expéditions en containers.

Pour ne citer qu'un exemple, une grande compagnie de navigation britannique fait présentement construire trois cargos du type cellulaire, d'une capacité de 500 containers chacun, ce qui représente des investissements de l'ordre de 30 millions de dollars.

Ces navires modernes seront construits assez solidement pour naviguer dans le Saint-Laurent douze mois par année. Montréal et les autres ports du Saint-Laurent devront nécessairement s'adapter à cette nouvelle situation et auront un avantage formidable sur les expéditeurs locaux.

Que fera-t-on à Halifax? A notre connaissance, l'utilisation des containers à ce port canadien accessible en toute saison n'en est pas même encore au stade de la planification.

Comme compromis, quelques expéditeurs locaux ont recours aux palettes pour le transport des pommes fraîches, mais même cette méthode améliorée (en regard du transport des pommes en vrac) ne donne pas tous les résultats espérés vu qu'à l'exception des navires de la compagnie Furness, la plupart des autres navires touchant à Halifax ne sont pas adaptables ou n'ont pas été transformés pour la manutention de ces plateaux de chargement.

Afin d'offrir un meilleur service à nos clients britanniques, nous aimerions aussi adopter la méthode des palettes pour l'expédition de nos conserves alimentaires.

Mais, tandis qu'on a établi des tarifs de transport maritime raisonnables et économiques pour l'expédition des pommes fraîches, on n'a accordé aucune différence raisonnable

et économique de même nature pour les conserves alimentaires expédiées sur des palettes.

Les transporteurs qui font partie de la Conférence n'accordent présentement qu'une différence de $2 par tonne de 2,240 livres si les conserves alimentaires sont expédiées sur les palettes. Cette différence devrait être d'au moins $3 par tonne de 2,000 livres si nous devons adopter cette méthode sans subir une perte monétaire.

Cette situation est quelque peu ironique quand on considère le fait que nous livrons nos conserves alimentaires aux navires, à Halifax, et que quelques lignes au moins placent les mêmes marchandises sur des palettes avant de les charger sur leurs navires. Cette pratique nous paraît ridicule.

Un autre désavantage d'ordre pratique résulte de la carence de compartiments frigorifiques sur les navires qui fréquentent le port d'Halifax. Parmi d'autres cas, nous pouvons citer la perte récente d'une vente importante aux Antilles, vu que les navires partant d'Halifax n'avaient aucun compartiment frigorifique pour les aliments congelés.

3. *Transport routier*

Nous insistons sur l'urgence de la construction de grandes routes carrossables en toutes saisons dans les provinces de l'Atlantique, ce qui réduirait sensiblement le désavantage que subit actuellement notre industrie chaque année pendant la période approximative de six semaines de limitation du poids des véhicules.

Vos tout dévoués,

N. W. GRAVES & CO. LIMITED

ANNAPOLIS VALLEY CANNERS LTD.

SCOTIAN GOLD CO-OPERATIVE LTD.

CANADA FOODS LTD.
(division des marinades)

CANADA FOODS LTD.
(division des fruits).

APPENDICE A-40

Mémoire présenté par

L. B. SELLICK, HALIFAX

au

COMITÉ PERMANENT DES TRANSPORTS ET COMMUNICATIONS

Nous demandons que le Comité permanent des transports et communications envisage le déplacement des voies ferrées dans la région d'Halifax-Dartmouth, en vue d'améliorer l'efficacité de mouvement du trafic voyageurs et du trafic marchandises dans la région.

Nous suggérons d'effectuer ces changements importants pour les raisons suivantes:

1. Les voies ferrées ont été construites de façon désordonnée et non planifiée, depuis l'établissement de la première ligne entre Halifax et Fall River, en 1852.

2. Le développement spectaculaire des quartiers domiciliaires et industriels du port, du côté de Dartmouth, nécessite un meilleur service ferroviaire.

3. Le déplacement général de la population d'Halifax, qui s'est établie dans ses faubourgs occidentaux.

4. Le besoin d'une meilleure utilisation du bassin de Bedford (expéditions par containers et aménagement de terrains convenables à l'arrière du côté de Dartmouth), la nécessité de construire des autoroutes et des aménagements touristiques sur les pentes occidentales, et le besoin de mettre en valeur ce site naturel, à des fins de récréation.

5. Le besoin de créer, le cas échéant, un service de chemin de fer pour les abonnés de la région métropolitaine, particulièrement en hiver, est d'autant plus urgent en raison du terrain accidenté et du prix élevé des automobiles.

6. Le besoin de construire des sorties d'autoroutes appropriées pour la péninsule d'Halifax.

7. Le besoin de cours de triage, situées à des endroits convenables, pour effectuer efficacement le classement des wagons et pour desservir les deux côtés du port.

8. L'emplacement actuel des voies ferrées empêche de planifier les moyens d'entreposage et de transport dans la région métropolitaine.

On notera qu'à l'origine Dartmouth avait été choisie comme terminus des voies ferrées.

Recommandations:

1. Construction d'un pont de chemin de fer à l'endroit dit *The Narrows*, avec au moins un arrêt facultatif à Dartmouth pour placer cette région en pleine expansion sur la ligne principale. Ce plan exige la récupération de terrains à Fairview Cove, pour permettre d'établir un virage avec une courbe suffisante pour que les trains suivent les pentes septentrionales de la péninsule, en passant sur le pont de chemin de fer et en continuant jusqu'à Windsor Junction, par la route la plus pratique.

2. Construction de cours de triage appropriées entre Dartmouth et Windsor Junction.

3. Dépose de la plus grande partie des trente milles de voies ferrées, pratiquement inutilisées, au nord d'Halifax pour faciliter la construction d'autoroutes.

4. Dépose de la voie double et, plus tard, des cours de triage situées sur les pentes occidentales du bassin. Ce terrain peut maintenant être utilisé à de meilleures fins.

5. La voie ferrée du sud-ouest doit être déplacée à certains endroits pour desservir plus efficacement les faubourgs occidentaux en plein développement ainsi que la zone industrielle du comté.

6. Plans en vue d'un futur service ferroviaire interurbain pour les abonnés qui utilisent à l'heure actuelle ce moyen de transport et qui demeurent près des quartiers industriels, installations militaires, centres commerciaux, hôpitaux, écoles et collèges.

7. Étroite collaboration avec la Commission régionale d'urbanisme d'Halifax, Dartmouth et du comté pour mettre au point l'utilisation la plus appropriée des services ferroviaires, en liaison avec les autres moyens d'entreposage et de transport.

Soumis respectueusement,

L. B. Sellick,
17, Tremont Drive, Halifax.

APPENDICE A-41

Le 12 février 1968.

Comité permanent des transports
et communications

Messieurs,

Nous vous présentons brièvement un exemple de la façon dont les augmentations des frais de transport ont contribué à mettre une industrie de la Nouvelle-Écosse dans une situation défavorable.

Au mois d'août 1965, la compagnie *Maritime Cans Limited*, située dans la zone industrielle Woodside, à Dartmouth, et qui fabrique des canettes à bière, en aluminium, s'était assurée la clientèle de la brasserie Molson et de la brasserie Dow, de Montréal.

Au cours des deux années financières pendant lesquelles la *Maritime Cans Limited* a fait des affaires à Montréal, les ventes à ces deux clients ont été les suivantes:

	Année financière 1965-1966	Année financière 1966-1967	Année financière 1967-1968
Molson—milliers de canettes	11,127	10,821	—
ventes totales	$ 377,766	$ 375,393	—
Dow—milliers de canettes	4,814	4,919	—
ventes totales	$ 164,651	$ 171,031	—
Total des canettes (en milliers) .	15,941.4	15,740.8	—
Total des ventes (en dollars) ...	$ 542,417	$ 546,424	

Ces deux clients ont achetés un peu plus de la moitié de la production de canettes à bière de la *Maritime Cans Limited* pendant ces deux années.

En août 1965, lorsque la *Maritime Cans Limited* a obtenu les commandes, son prix de vente de canettes à bière était de $33.95 le mille. Ce prix a été maintenu jusqu'au 1er avril 1967 et, à ce moment-là, la *Maritime Cans Limited* a augmenté le prix de 3 p. 100 pour le porter à $34.97, dans le but de compenser une partie des pertes subies en raison de l'augmentation des frais d'exploitation. Un mois après avoir annoncé la majoration de prix, nos clients nous ont informés de ne pas augmenter nos stocks existants et, le 31 août 1967, les ventes et les livraisons à ces clients ont été arrêtées.

AUGMENTATION DES FRAIS DE TRANSPORT

Date	C.N., tarif rail-route/ quintal	Poids minimum véritable-livres	Coût par chargement de 97,280	Coût/ mille canettes	Augm. coût/ mille canettes	Augm. totale de coût
	$		$	$	$	$
Août 1965 ..... (Tableau 1 ci-joint)	1.27	6,000	76.20	.78		
Oct. 1965 ..... (Tableau 2 ci-joint)	.99	15,000	148.50	1.52	.74	
Oct. 1966 ..... (Tableau 3 ci-joint)	.90	24,000	216.00	2.22	.70	1.44
Mars 1967 ..... Tableau 4 ci-joint)	.99	24,000	237.60	2.44	.22	1.66

Bien que l'exposé ci-dessus arrive un peu tard pour enrayer les dommages, il n'en prouve pas moins, de façon significative, que:

1. Une entreprise de la Nouvelle-Écosse a perdu plus de 50 p. 100 des ventes qu'elle faisait à l'industrie montréalaise.

2. Le chemin de fer a perdu un trafic marchandises, vers l'ouest, de plus de 160 chargements par an.

3. Les augmentations des frais d'exploitation, dans lesquelles les frais de transport occupent une grande part, ont fait perdre des clients à l'entreprise.

4. De par leur nature même, les compagnies de transport, comme le Canadien National, peuvent très facilement augmenter leurs tarifs; d'autre part, les entreprises en concurrence ne peuvent se permettre de faire subir des augmentations de prix à un client important.

Votre très dévoué,

R. F. Kirby
Contrôleur,
Maritime Cans Limited

APPENDICE A-42

MÉMOIRE PRÉSENTÉ PAR
EASTERN DRUG SERVICES
Halifax (N.-É.)
Le 21 février 1968.

Monsieur le président, messieurs,

La compagnie *Eastern Drug Services* est le seul grossiste vendant toute la gamme des produits pharmaceutiques dans les provinces du Nouveau-Burnswick et de la Nouvelle-Écosse. *Eastern Drug Services* possède des entrepôts à Fredericton, Saint-Jean et Halifax, d'où elle livre des produits pharmaceutiques, des fournitures chirurgicales, des appareils sanitaires, des produits de beauté, ainsi qu'une grande variété d'articles à l'usage des médecins, des hôpitaux et pharmacies.

Le présent mémoire a pour but d'attirer votre attention sur le fait que, dans les provinces Maritimes, les récentes augmentations des tarifs applicables aux chargements partiels de wagons vont certainement réduire à néant les efforts tentés en vue de diminuer le prix de détail des médicaments.

Le bénéfice net réalisé par *Eastern Drug Services* est inférieur à 1 p. 100 et ce léger pourcentage se trouve réduit petit à petit par l'augmentation constante des frais d'exploitation qui frappe nos produits, particulièrement l'augmentation des tarifs concernant les chargements partiels.

En raison de la nature des produits que nous vendons et de l'étendue restreinte du marché, tous les produits que nous recevons ou que nous expédions font l'objet de chargements partiels de wagons.

Certains fabricants assument les frais de transport des produits qu'ils expédient aux grossistes. Cependant, à cause de l'augmentation des frais de transport, pour continuer de prendre ces frais à leur compte, les fabricants nous obligent à passer des commandes plus importantes. Nous nous trouvons devant le dilemme suivant: nous commandons plus de marchandises qu'il est normalement nécessaire pour satisfaire à la demande, et nous économisons les frais de transport sur les produits qui nous sont expédiés, ou bien nous en commandons une plus petite quantité et nous assumons les frais de transport, puisque nous tombons «au-dessous du minimum exigé par le fabricant». D'une façon ou de l'autre, il en résulte une augmentation du coût. En raison de son étroite marge de bénéfices, *Eastern Drug Services* sera inévitablement forcée de faire payer l'augmentation par le client.

Comme exemples de l'effet causé par l'augmentation des tarifs applicables aux chargements partiels, nous vous soumettons les cas suivants:

En janvier 1968, *Eastern Drug Service* a payé, en frais de transport sur les marchandises reçues, 35 p. 100 de plus qu'elle n'avait payé pour une même quantité de marchandises en janvier 1967.

En septembre 1967, les frais de transport des marchandises expédiées par *Eastern Drug Service* s'élevaient à 0.6 p. 100 du montant net des ventes, sans changement dans les conditions de libraison. En janvier 1968, les frais de transport sur nos expéditions s'élevaient à 0.7 p. 100 du montant net des ventes, soit une augmentation de 16 p. 100.

Il nous sera impossible de continuer la vente de nombreux produits sans aumgenter considérablement les prix de détail.

Par exemple:

	Frais de transport avant sept. 1967	Frais de transport actuels	Augmentation
1 caisse de serviettes hygiéniques, expédiée d'Halifax à Sydney	$1.80	$3.00	66%

En ce qui concerne les narcotiques ou les médicaments contrôlés ,les liquides en particulier qui ne peuvent être expédiés par la poste, un supplément de trois dollars par expédition est un inconvénient qui s'ajoute à l'augmentation des tarifs concernant les chargements partiels de wagons. Ces drogues ne sont expédiées qu'au fur et à mesure des besoins et souvent ne peuvent être incluses dans une rosse comancommande.

L'exemple suivant servira de preuve à l'appui:

Tussionex, médicament liquide, 16 onces, vendu sur ordonnance

Par express Halifax-Sydney,

avant sept. 1967	$1.80
frais de transport *actuels*	$3.00
supplément	$3.00
	$6.00

Sur ce produit, le bénéfice *brut* du grossiste est de $1.43.

Du fait qu'il est impossible au grossiste, ou même au pharmacien détaillant, d'absorber ces frais de transport, on ne peut éviter de les faire payer par les clients.

Ce ne sont là que deux exemples, mais il faut noter également que sur les produits pharmaceutiques, le tarif général, par cent livres, est passé de deux dollars et vingt-cinq cents à trois dollars et soixante-dix cents, soit une augmentation de plus de 60 p. 100.

Tout comme d'autres distributeurs touchant une faible marge de bénéfice en particulier l'industrie de l'alimentation, *Eastern Drug Services* ne peut continuer de prendre à sa charge l'augmentation des frais pour assurer un service de première nécessité à la population des provinces Maritimes.

Les habitants de cette région peuvent difficilement supporter le fardeau de l'augmentation des frais de tansport des marchandises et *Eastern Drug Services* vous prie instamment d'agir pour réparer les injustices qui existent dans les tarifs actuels applicables aux chargements partiels, de wagons.

Soumis respectueusement,

EASTERN DRUG SERVICES
Le vice-présdent exécutif,
G. R. Baskwill.

APPENDICE A-43

MÉMOIRE

PRÉSENTÉ PAR LA CHAMBRE DE COMMERCE D'HALIFAX

Membres du Comité permanent
des transports et communications,
Ottawa, (Ontario)

Le 14 février 1968

Monsieur le président, messieurs,

Les 2,800 membres de la Chambre de commerce d'Halifax représentent plus de 1,000 entreprises commerciales de cette ville, dont plusieurs sont directement atteintes, depuis le 5 septembre 1967, par l'augmentation des tarifs-marchandises applicables aux chargements partiels de wagons.

Nous sommes très alarmés par les répercussions que cette importante augmentation des frais généraux aura sur l'économie des provinces de l'Atlantique.

Dans ces dernières, les problèmes du transport sont normalement réglés par la Commission du transport des Maritimes, qui est un organisme fondé par la Chambre de commerce des provinces Maritimes, et dont notre Chambre est un des principaux membres actifs. (La Commission du transport des Maritimes est subventionnée par les quatre gouvernements des provinces de l'Atlantique.)

Au nom des gouvernements des provinces de l'Atlantique et au nom du commerce et de l'industrie de la région, la Commission du transport des Maritimes a présenté au ministre des Transports un mémoire détaillé concernant les nouveaux tarifs applicables aux chargements partiels de wagons. Nous n'avons donc pas l'intention d'ennuyer le Comité avec des renseignements détaillés à ce sujet. Nous désirons seulement donner notre approbation au mémoire de la Commission du transport des Maritimes présenté le 13 décembre à M. Hellyer, ministre des Transports. Nous voulons aussi exprimer notre inquiétude au sujet des répercussions que ces tarifs provoqueront sur le coût de la vie et sur le développement économique de la région.

Toute augmentation des prix de revient, qu'elle soit causée par les tarifs des chemins de fer, les hausses de salaires ou toute autre raison, doit finalement être payée par le consommateur. Dans le cas présent, ce sont les 2 millions d'habitants des provinces de l'Atlantique qui, en raison de l'augmentation des frais de transports, auront à supporter une diminution de leur niveau de vie. Nous avons reçu aujourd'hui, en provenance du Bureau fédéral de la statistique, des renseignements montrant qu'à Halifax, entre janvier 1967 et janvier 1968, l'indice du coût de l'alimentation a augmenté de 136.7 à 143.1, soit une hausse de 6.4 p. 100. De décembre 1966 à décembre 1967, l'indice du coût de l'alimentation a passé de 137.4 à 143.1, soit une hausse de 5.7 p. 100.

Les revenus des habitants des provinces de l'Atlantique sont inférieurs à ceux de la moyenne des citoyens canadiens, et sont beaucoup moins élevés que ceux des habitants de l'Ontario. En 1966, le revenu moyen d'un habitant de la Nouvelle-Écosse était de $1,575. Pour un habitant de l'Ontario, ce même revenu moyen était de $2,454, et sur une base nationale, le revenu moyen du citoyen canadien était de $2,144, ce qui donne respectivement une différence de $889 et $569.

Il y a plusieurs années, à la demande de ses membres, la Chambre de commerce d'Halifax a pris des mesures pour réduire autant que possible le coût des chargements arrivant à Halifax en provenance de Montréal et Toronto. Dans ce but, elle a formé une Association coopérative des expéditeurs. Dans l'Ontario et le Québec, il existe d'autres centres qui n'ont pas non plus un trafic marchandises d'une importance suffisante pour permettre de les grouper avec notre association d'expéditeurs. Une telle association n'est pas réalisable non plus à l'intérieur des provinces de l'Atlantique, toujours à cause de l'importance restreinte du trafic-marchandises.

La question vitale à laquelle s'intéresse la Chambre de commerce d'Halifax est celle de l'expansion industrielle de la ville et de toute la province. Les industries situées dans cette ville ou dans la région de l'Atlantique doivent pouvoir faire face à la concurrence et avoir un marché assez étendu pour amortir les frais généraux dans l'exploitation de leur entreprise. En raison de la dissémination de la population de 2 millions d'habitants qui vit dans les provinces de l'Atlantique, il est souvent plus difficile pour une industrie de ces provinces de desservir toute la population de la région, qu'il ne l'est pour une entreprise située en dehors. Cela est d'autant plus vrai que les industries situées à l'extérieur de la région ont déjà à leur portée un marché concentré très important. Par exemple, la distance par voie ferrée qui sépare Halifax d'Edmundston (N.-B.) est de 420 milles, tandis

que de Montréal à Edmundston il n'y a que 355 milles. Ou encore il arrive qu'un manufacturier d'Halifax, qui veut expédier des marchandises à Cornerbrook (Terre-Neuve) ne puisse concurrencer les prix de transport maritime par voie directe de Montréal à Cornerbrook.

La Chambre de commerce a découvert qu'il existait une autre idée fausse chez les gens qui ne connaissent pas parfaitement la région. Ces personnes croient, parce que nous sommes sur le littoral, que nous devrions avoir un avantage d'ordre géographique pour les marchés d'exportation. Or, les prix des compagnies de navigation maritime sont les mêmes pour les marchandises à destination ou partant d'Halifax que ceux établis pour les marchandises à destination ou partant de Montréal. Il résulte de cela que la situation géographique d'Halifax ne contribue en aucune façon à apporter à une industrie de cette ville un avantage quelconque sur les marchés d'exportation, à moins qu'elle ne puisse obtenir, pour de gros chargements en vrac, des tarifs de fret inférieurs à ceux consentis en partant de Montréal. Ainsi que le Comité pourra s'en rendre compte, les tarifs de fret dépendent de nombreux facteurs, y compris de la disponibilité des navires, et pas simplement de ce que la distance par voie maritime est plus courte en relâchant à Halifax ou en partant, qu'elle ne l'est de Montréal.

Dans un discours qu'il a prononcé à Halifax, le 9 septembre 1864, l'honorable Georges-Étienne Cartier, a dit:

> «Depuis que je suis arrivé à Halifax, des gens ont objecté que vous courriez un grand danger d'être absorbés. Je leur répondrai par une question: «Voyez-vous une objection à être absorbés par le commerce? Grâce au chemin de fer Intercolonial, Halifax bénéficiera du commerce dont profitent actuellement Portland, Boston et New York. Si vous ne voulez pas faire tout ce qui est en votre pouvoir, vous nous obligerez à faire passer par les États-Unis tout ce commerce qui vous revient de droit. Les habitants de la Nouvelle-Écosse ou du Nouveau-Brunswick se trouveront-ils mieux de ne pas être absorbés par le commerce ou la prospérité?»

Par suite d'événements récents et, en particulier, de la navigation d'hiver sur le Saint-Laurent, la question de l'honorable M. Cartier: «Voyez-vous une objection à être absorbés par le commerce?» est devenue une fleur de rhétorique. Le gouvernement du Canada peut, toutefois, réaliser cette «absorption par le commerce» envisagée par l'honorable M. Cartier. Il lui suffit d'encourager moralement et financièrement les chemins de fer Nationaux et un certain nombre de compagnies de navigation maritime desservant les marchés mondiaux. Pour commencer, il faut adopter la nouvelle méthode des containers, les trains-blocs et ce qu'on appelle le «pont terrestre», c'est-à-dire le transport des marchandises à destination, en provenance et d'un bout à l'autre du Canada. L'urgente nécessité de mettre en pratique ces nouvelles méthodes, en utilisant un port des provinces de l'Atlantique, est évidente si l'on se rend compte que des sociétés américaines ont déjà ravi aux transporteurs et aux ports canadiens une partie de notre commerce et que, aux États-Unis, la planification basée sur le concept du «pont terrestre» semble être beaucoup plus avancée qu'au Canada.

Depuis un siècle, l'évolution des événements et des conditions de vie nous a obligés à interpréter l'esprit et l'objet de l'Acte de l'Amérique du Nord britannique de façon à répondre aux besoins du Canada tout entier. C'est dans ce sens que la Chambre de commerce d'Halifax émet l'opinion que l'esprit et l'objet de l'entente, concernant le transport pour les provinces de l'Atlantique, qui les ont encouragées à entrer dans la Confédération en 1867, doivent toujours être interprétés pour répondre aux besoins de ces provinces. Ces engagements ont été admis et acceptés comme des obligations par le gouvernement canadien et, en 1927, ils ont été énoncés sous forme d'une loi lors de la promulgation de la Loi sur les taux de transport des marchandises dans les provinces maritimes. Depuis lors, les circonstances ont évolué de telle façon que la loi a été moins efficace que l'entendait le Parlement en 1927. C'est l'opinion de la Chambre de commerce. Par conséquent, la loi doit être revisée de manière à assurer de nouveau à notre région les avantages dont le Parlement entendait la faire profiter.

La Chambre de commerce d'Halifax a appris que le ministre des Transports a demandé aux gouvernements des provinces de l'Atlantique un rapport à ce sujet. Dans ce document, les gouvernements doivent indiquer la nature des changements qu'ils croient nécessaires d'effectuer dans l'intérêt public, dans le domaine des transports pour cette région du Canada. Ces changements doivent être réalisés afin d'assurer à notre région les avantages offerts à notre entrée dans la Confédération et dont nous avons actuellement grand besoin pour l'expansion de notre économie. Les membres de la Chambre de commerce d'Halifax sont heureux que les provinces de l'Atlantique aient accepté de répondre à la demande du ministre des Transports. Ils sont convaincus que l'esprit de coopération mis en évidence par la demande du ministre,

et les mesures prises par les gouvernements des provinces de l'Atlantique dans le but d'aider à l'élaboration d'une politique des transports pour cette partie du Canada, ne peuvent être que profitables à cette région en particulier, ainsi qu'à la nation toute entière.

En septembre 1966, l'honorable J. W. Pickersgill a dit: «Je ne consentirai jamais à ce que la Loi sur les taux de transport des marchandises dans les provinces maritimes subisse une modification que les provinces de l'Atlantique ne regarderaient pas comme leur offrant de plus grands avantages que ceux définis dans la loi».

Dans les provinces de l'Atlantique, nous savons depuis longtemps combien le coût de la vie dépend des frais de transport. Depuis le 5 septembre dernier, date à laquelle l'augmentation du tarif des chargements partiels de wagons a été mise en vigueur, on a remarqué, dans notre région, une augmentation sensible des prix des produits de première nécessité, comme nous l'avons déjà indiqué à la première page de notre document. Les mémoires présentés aujourd'hui et demain ne feront qu'appuyer l'exposé ci-dessus.

La Chambre de commerce d'Halifax s'inquiète très sérieusement des préjudices d'ordre économique causés par la récente augmentation du tarif des chargements partiels de wagons et des effets qu'elle produira sur la vie de tous les habitants. Ainsi que nous l'avons déjà déclaré, on peut être assuré que les fabricants, les grossistes et les détaillants seront obligés de faire payer par les consommateurs cette augmentation des tarifs.

C'est pourquoi nous demandons instamment que l'on rétablisse l'ancien barème des taux applicables aux chargements partiels de wagons et que l'on entreprenne immédiatement une étude dont les conclusions assureront aux 2 millions de Canadiens des provinces de l'Atlantique le même niveau de vie que celui dont jouissent les 18 autres millions de citoyens du pays.

Respectueusement soumis,

Le vice-président,
George B. Robertson.

APPENDICE A-44

MÉMOIRE

Présenté par

LA CORPORATION DE LA CITÉ DE DARTMOUTH

et

LA CHAMBRE DE COMMERCE DE DARTMOUTH

au

COMITÉ PERMANENT DES TRANSPORTS ET DES COMMUNICATIONS

QUI DOIT SE RÉUNIR À HALIFAX LES 21 et 22 FÉVRIER, 1968

Dartmouth, Nouvelle-Écosse
Le 13 février 1968.

La Cité de Dartmouth et la Chambre de commerce sont des plus inquiètes devant l'incidence qu'a eue, sur le plan économique, l'augmentation des taux de transports des marchandises en cette région et qu'elle continuera d'avoir si l'on ne procède pas à quelque rajustement équitable.

Nous ne nous dissimulons pas qu'on a pris une décision de principe aux termes de laquelle les Chemins de fer Nationaux du Canada établiront leurs tarifs sur une base compétitive en prenant en considération certains facteurs tels que les besoins de régions particulières et l'avantage d'un développement à l'échelle de la nation considérée dans son ensemble. Nous sommes d'avis qu'une telle politique est injuste pour au moins deux raisons majeures:

Premièrement, la politique des tarifs et les autres politiques du gouvernement fédéral ont été élaborées en vue de stimuler l'unité économique au Canada et, à cette fin, on exige de nous, qui habitons les régions périphériques du pays d'acquitter des prix considérablement plus élevés pour que les industries de l'automobile et les autres industries puissent s'installer dans l'Ontario et au Québec. Si une telle politique et les fins qu'elle poursuit sont bonnes, en elles-mêmes, encore devraient-elles s'appliquer dans le domaine des transports de telle sorte que les provinces atlantiques puissent se livrer à des opérations commerciales au Canada plutôt que dans les États de la Nouvelle-Angleterre où leurs intérêts naturels pourraient autrement les convier à ce faire.

Deuxièmement, l'idée d'établir des taux de transport de marchandises sur la base des prix courants du marché est tout simplement inapplicable dans les provinces atlantiques parce qu'il n'y a pas de concurrence suffisante dans les transports; d'autre part, les Chemins de fer Nationaux du Canada exercent un monopole total de telle sorte que les tarifs établis selon leurs nouvelles pratiques ne peuvent être qu'arbitraires. Par exemple, le transport entre Halifax et Sydney est contrôlé à 100 p. 100 par les Chemins de fer Nationaux du Canada et la seule entreprise de camionnage qui effectue régulièrement le trajet est une filiale qui appartient intégralement aux chemins de fer.

Pour illustrer les effets néfastes provoqués par de telles politiques, nous prendrons à titre d'exemple les frais minimaux calculés au poids par wagons complets. On comprend aisément qu'à titre d'entreprise commerciale, les Chemins de fer Nationaux du Canada, veuillent avoir un prix minimal pour le roulage de leurs voitures mais, en appliquant le principe dont il s'agit, ils ont rendu non rentable pour une industrie installée à Dartmouth l'expédition de conserves sur le marché de Montréal comme elle l'avait fait jusque-là. Lors de l'application de ces nouveaux tarifs, cette compagnie a dû réduire son personnel de 50 p. 100 et l'avenir de l'industrie est incertain. Ceci, évidemment, contrecarre l'action des autres organismes gouvernementaux qui essayent de stimuler les industries dans cette région. Nous comprenons aisément qu'il y a beaucoup plus de marchandises venant du Canada central et se dirigeant vers les provinces atlantiques que dans le sens opposé; aussi, ne voyons-nous aucune raison valable d'appliquer ces tarifs minimaux aux wagons de chemin de fer allant des provinces atlantiques au Canada central. Il tombe sous le sens que si ces wagons perdent des chargements en raison de ces frais minimaux, comme cela s'est passé pour la Maritime Cans Limited, ils reviendront à vide au Canada central.

Il nous semblerait qu'une saine politique économique, une saine politique gouvernementale et l'intérêt du Canada considéré dans son ensemble se rejoignent à cet égard et que devrait cesser la perception de frais minimaux au poids pour des wagons voyageant des provinces atlantiques vers le Canada central.

La situation, relativement aux expéditions par chargements incomplets qui sont une source de difficultés pour l'industrie et le commerce de cette région, nous préoccupe

énormément. Tout d'abord, le service est mauvais. Les réclamations sont excessives en raison de la manière désordonnée dont ces wagons sont manœuvrés et, par surcroît de malheur, les taux sont actuellement plus élevés d'au moins 100 p. 100 et à Dartmouth le service local a été supprimé.

Il est bien connu que les provinces atlantiques sont une région où prédomine la petite industrie et c'est précisément cette industrie qui dépend de ce mode d'expédition des marchandises. Il est évident que le fait de doubler les taux dans cette catégorie constitue pour nous un désastre et une action immédiate doit être entreprise. Il est également injuste que les expéditeurs de l'Ontario puissent expédier leurs marchandises vers la Nouvelle-Écosse dans des wagons en commun à des taux moindres; tandis que l'industrie en Nouvelle-Écosse est, de part la nature des choses, incapable d'expédier ses marchandises dans des wagons en commun vers le Canada central et qu'elle doit acquitter les taux de chargements incomplets. Du point de vue d'un chemin de fer, cela peut être rentable mais est contraire aux politiques récemment préconisées ayant trait aux droits des diverses régions du Canada. Nous faisons particulièrement allusion aux déclarations faites lors de la conférence constitutionnelle qui s'est tenue récemment à Ottawa, concernant le développement économique des provinces atlantiques. Aux effets désastreux de ces changements de politique, s'est ajoutée une réduction du service—ce qui n'a fait qu'aggraver la situation—le fait est particulièrement sensible à Dartmouth. Autrefois, les tarifs comprenaient l'enlèvement et la livraison à domicile, mais maintenant il faut que l'utilisateur se rende au hangar des marchandises à Halifax pour prendre livraison de ses marchandises. Ce qui ajoute au coût. Le hangar des marchandises à Dartmouth a été fermé. Il semblerait raisonnable qu'une ville de 62,000 habitants puisse disposer d'une telle facilité.

A titre d'exemple de l'augmentation du coût du transport des marchandises nous citerons:

Article	Poids	Ancien taux	Nouveau taux	Wagon en commun
Garnitures en cuivre	76-100 liv.	$ 2.26	$ 4.15	$ 5.25
Chaudière	2,732 liv.	86.30	107.91	91.52

Il ressort également que ces nouveaux taux ne sont pas appliqués uniformément. Par exemple, la Eastern Halifax Co-op Limited, recevait le 27 novembre 1967 une expédition d'un poids de 260 liv.; les frais de transport s'élevaient à $11.65. La même compagnie recevait le 12 décembre 1967 un article semblable emballé de la même manière; les frais de transport étaient de $26.25. Pour expliquer cette différence, on a déclaré que le premier article avait été taxé au poids tandis que le second l'avait été au cubage.

En plus de l'effet de l'augmentation des taux de transport des marchandises, sur l'industrie existante et l'économie actuelle, il y a un effet à long terme qui tendra à décourager l'installation éventuelle d'industries nouvelles dans la province et par là découragera notre expansion sur le plan économique. Cela va à l'encontre de la politique préconisé par le gouvernement fédéral qui tend à encourager l'expansion dans la région atlantique et à créer la parité économique et permettre une exploitation bon marché. A titre d'exemple, l'Office d'expansion économique de la région atlantique accorde $787,000 à la ville de Dartmouth pour aider au développement du périmètre industriel de la ville, et, au même moment, une industrie locale y établie au cours des trois dernières années à dû réduire sa production de 50 p. 100 à la suite de la nouvelle politique des taux de transport de marchandises adoptée dans les provinces atlantiques. On peut aisément imaginer que les autres industries désirant s'installer dans la province, et notamment dans le périmètre industriel patronné par le gouvernement fédéral, prendront en considération l'expérience de cette malheureuse industrie et s'en inspireront pour décider de leur installation ici.

Nous sommes d'avis que la décision d'augmenter les tarifs de chemin de fer ne devrait pas être prise uniquement en considération des impératifs économiques de la compagnie de chemin de fer, mais devrait être prise sans perdre de vue l'incidence qu'elle peut avoir sur l'économie de la région intéressée.

Le maire de la
CORPORATION DE LA CITÉ DE DARTMOUTH,
(signé) R. J. Thornhill.

Le président de la
CHAMBRE DE COMMERCE DE DARTMOUTH,
(signé) W. James Meredith.

APPENDICE A-45

MÉMOIRE SUR LES TRANSPORTS

CANADIAN ASSOCIATION OF PURCHASING AGENTS—DISTRICT DE L'ATLANTIQUE

(ASSOCIATION CANADIENNE DES PRÉPOSÉS AUX ACHATS)

PRÉSENTÉ AU

COMITÉ PERMANENT DES TRANSPORTS ET DES COMMUNICATIONS—HALIFAX, N.-É.

PAR

A. E. GARDNER, PRÉSIDENT DU COMITÉ CONSULTATIF C.A.P.A.—(DISTRICT DE L'ATLANTIQUE) HALIFAX, N.-É.

La Canadian Association of Purchasing Agents—(l'Association canadienne des préposés aux achats) District de l'Atlantique—élève par les présentes une sévère et énergique protestation devant l'adoption, le 5 septembre 1967, des nouveaux taux de transport des marchandises autorisés par la Commission des transports et mis en vigueur par les deux plus importantes compagnies de chemin de fer—les Chemins de fer Nationaux du Canada et le Pacifique-Canadien (CPR).

En tant que préposés aux achats, nous estimons que la hausse des expéditions par chargements incomplets augmentera nos coûts des articles achetés devant être expédiés vers les régions atlantiques en provenance des autres régions du Canada pour les raisons suivantes:

Hausse des taux

Les expéditions par chargements incomplets faites sur les régions atlantiques ont subi une hausse qui va de 17 p. 100 sur des marchandises pesant 750 livres à la pièce ou au ballot de la classe 100 (colis de textiles); pour atteindre 32 p. 100 de hausse pour la classe 85 (quincaillerie en général), 52 p. 100 pour des marchandises de la classe 70 (écrous en acier), et enfin 76 p. 100 de hausse pour la classe 55 (barils de clous).

Dans le même tarif, pour les marchandises expédiées entre les provinces atlantiques et le centre du Canada, l'augmentation va pour les chargements incomplets de 5 p. 100 à 70 p. 100.

	Anciens frais de transport de marchandises par chargements incomplets	Nouveaux frais par chargements incomplets
Écrous de fer ou d'acier 170 liv.—		
De Toronto, Ont. à Halifax, N.-É.	$ 5.88	$ 9.10
Hausse par rapport aux anciens taux de transport des marchandises par chargements incomplets		+54 p. 100
Baisse par rapport aux anciens tarifs messagerie		—19 p. 100
Vêtements 35 liv.—		
De Stellarton, N.-É. à Québec, P.Q.	$ 2.72	$ 4.00
Hausse sur l'ancien taux de transport de marchandises par chargements incomplets		+47 p. 100
Hausse par rapport aux anciens taux messagerie		+23 p. 100

Transport par chemin de fer contre transport routier

Nous qui nous trouvons dans la région atlantique, dépendons dans une large mesure des transports ferroviaires pour un service sûr, rapide et efficace avec le reste du Canada. Les transports routiers, au départ de la région centrale du Canada vers la plupart des secteurs de la région atlantique, ne sont pas comparables aux transports ferroviaires du point de vue régularité, rapidité et efficacité.

Avant le 5 septembre 1967, nous, des provinces atlantiques, jouissions d'un excellent service d'expéditions par chargements incomplets de la part des deux grandes compagnies de chemin de fer.

Depuis le 5 septembre 1967, les expéditions par chargements incomplets, les transports de marchandises par la voie aérienne et les expéditions par avion de messagerie ont considérablement baissé par suite du fonctionnement défectueux du service entre le terminus aérien et les entrepôts des acheteurs.

Effets sur les provinces atlantiques

Les taux des chargements incomplets augmenteront notre coût de tous les produits expédiés vers la région atlantique. Nos compétiteurs de la région centrale du Canada seront en mesure de faire des expéditions sur nos marchés atlantiques dans des wagons en commun à des tarifs comparables à ceux des expéditeurs qui vivent dans nos régions, et à des taux compétitifs.

Cela va à l'encontre de la déclaration que faisait l'honorable John MacDonald en 1866, lorsque à Halifax, il déclarait que les Maritimes seraient «absorbées dans le courant commercial» si seulement elles voulaient renoncer à leur commerce traditionnel avec la Nouvelle-Angleterre et se joindre à la Confédération. L'honorable J. W. Pickersgill à la Chambre des communes le 8 septembre 1966, à l'occasion du débat provoqué par la nouvelle législation sur les transports en vue d'instaurer une nouvelle Commission des transports déclarait: «Je ne souscrirai jamais à une modification de la Loi sur les taux de transport des marchandises dans les provinces Maritimes à moins que l'ensemble de la population de la région atlantique ne considère qu'il en découlerait pour elle de plus grands avantages que n'en prévoit la loi actuelle.»

A titre de préposés aux achats dans la région atlantique, cette fière contrée du Canada qui est la nôtre, nous nous préoccupons vivement de cette hausse qui frappe le coût des expéditions par chargements incomplets.

En règle générale, du fait que la plupart de nos industries sont de petites industries nous avons recours à ce mode d'expédition par chargements incomplets. Le taux du profit entre l'achat et le profit est de 1 à 5; c'est pourquoi une augmentation de 2 p. 100 dans le coût des achats diminue notre profit de 10 p. 100.

Conclusion

Aussi nous adressons-nous au Comité permanent des transports et des communications pour qu'il recommande et mette en application une politique plus équitable en ce qui a trait à l'augmentation des expéditions par chargements incomplets.

Le 12 février 1968.

APPENDICE A-46

MÉMOIRE

DE

L'OFFICE INDÉPENDANT DE PLANIFICATION DE NOUVELLE-ÉCOSSE

AU

COMITÉ PERMANENT DES TRANSPORTS ET COMMUNICATIONS

Février 1968

Avant-propos

L'Office indépendant de planification de Nouvelle-Écosse est un organisme bénévole créé il y a quelques années pour étudier et promouvoir le développement économique de cette province. Sa fonction principale consiste à fournir des conseils aux secteurs publics et privés de l'économie. Les membres de cet organisme sont des cadres supérieurs appartenant à tous les domaines de l'activité économique de la province.

L'Office de planification est soutenu dans son travail par des comités de secteur et des sous-comités, également bénévoles. Les comités de secteur représentent chacun des dix principaux secteurs de l'économie, et relèvent de l'Office de planification. Un de ces comités de secteur est chargé des transports et communications. Les comités de secteur sont divisés en groupes d'intérêts communs, c'est-à-dire en sous-comités, dont chacun relève du comité de secteur qui l'a créé. Telle est l'organisation interne de l'Office où idées et suggestions font leur chemin vers le haut, subissant tout un processus de rationalisation avant d'arriver au sommet. L'Office de planification arbitre les derniers conflits, évalue les projets et, lorsqu'il le juge bon, adresse des recommandations aux corps administratifs intéressés, aussi bien privés que publics, pour la mise en œuvre des projets.

C'est de cette façon que l'étude présentée dans ce mémoire a reçu l'approbation de l'Office indépendant de planification, qui l'a faite sienne et la soumet au gouvernement du Canada par l'intermédiaire du Comité permanent des transports et communications. Le Gouvernement de la Nouvelle-Écosse recevra lui aussi un exemplaire de ce mémoire par les voies ordinaires utilisées pour lui faire connaître les projets de ce genre.

Les ports de mer et le transport par voie terrestre

En examinant l'étude sur les transports dans les provinces Atlantiques qui a été faite pour la Commission de développement de l'Atlantique, l'Office de planification y a relevé quelques lacunes, en particulier dans la section traitant des ports de mer. Plutôt que d'adopter une attitude constructive et de chercher de nouvelles perspectives pour le port de Halifax, les auteurs de l'étude se sont bornés à fonder leurs prévisions sur les tendances du passé. Accepter passivement cette conclusion erronée et négative nous condamnerait à n'entrevoir que très peu d'avenir pour le port de Halifax, comme pour les autres ports de Nouvelle-Écosse.

Cette étude se serait avérée beaucoup plus utile si elle s'était appliquée à imaginer les possibilités extraordinaires des ports de la Nouvelle-Écosse à la lumière des progrès techniques de ces dernières années. Pour résumer brièvement, disons que la Nouvelle-Écosse a des ports de mer particulièrement favorisés, parce qu'ils sont en eau profonde, bien abrités, et libres de glace en tout temps. On ne trouve à peu près pas de ports, sur toute la côte est de l'Amérique du Nord, qui cumulent autant d'avantages naturels.

Dans le passé, le fait que la Nouvelle-Écosse était isolée des grandes concentrations industrielles du Canada et des États-Unis, parce qu'elle était dépourvue de liaisons efficaces par voie terrestre, a toujours été pour cette province un grave handicap. Il n'est donc pas surprenant que les affréteurs expédiant des marchandises outre-mer préfèrent éviter le coût plus élevé des transports par voie de terre en acheminant leurs cargaisons soit par les ports du Saint-Laurent, soit par New-York. Ces ports-là se sont donc développés rapidement, au point qu'ils ont réussi à se donner des services de manutention fréquents et variés qui dépassent de loin ce que peuvent offrir les ports de Nouvelle-Écosse. Pour toutes ces raisons, les ports de Nouvelle-Écosse occupent, sur le plan de la concurrence, une situation fort désavantageuse et de plus en plus difficile à redresser.

Toutefois, la situation même de la Nouvelle-Écosse est en passe de lui redonner des possibilités d'avenir; l'une de ces dernières semble avoir été négligée dans l'Étude sur les transports dans les provinces Atlantiques.

En appliquant les techniques modernes, il devient possible d'abaisser le coût du transport par voie de terre au-dessous de celui du transport maritime. Une fois ce fait nouveau bien confirmé, il faudra procéder à un renouvellement complet des façons de faire et des procédés traditionnels en matière de transport. Les expéditeurs voudront utiliser au maximum les distances à couvrir par voie terrestre et réduire d'autant les trajets maritimes. Les ports de Nouvelle-Écosse, plus proches de l'Europe qu'aucun autre point du littoral nord américain, auront un avantage certain sur leurs concurrents traditionnels.

Ces possibilités ont récemment fait l'objet de deux études très poussées. La première, connue sous le titre de rapport Kauffeld, a été commandée conjointement par la Commission du port de Halifax, la ville de Halifax et la province de Nouvelle-Écosse. Elle a été entreprise par la firme Theodore J. Kauffeld, de New-York. Bien que cette étude n'ait pas encore été communiquée au grand public, la Commission de planification l'a eue entre les mains pour l'étudier.

La seconde étude, intitulée «Containerization: The Key to Low Cost Transport» (Le Container, clé du transport à bon marché), a été commandée par le *British Transport Docks Board* et exécutée par la firme *McKinsey and Company, Inc.*, de Londres.

Chacune de ces études confirme les conclusions de l'autre. Résumons-les brièvement. Le rapport Kauffeld affirme avec force (chiffres et données à l'appui) que les frais de transport par voie terrestre peuvent être réduits jusqu'à tomber sensiblement au-dessous des frais de transport maritime. Pour atteindre ce but, le premier pas est l'abandon des principes mêmes du transport traditionnel, des méthodes, de l'équipement et des procédés d'autrefois.

Le rapport note que, dans le passé, lorsque l'on expédiait des marchandises de A jusqu'à B, il y avait une multitude d'opérations distinctes dont la coordination se faisait au petit bonheur. Il en résultait un dédoublage coûteux des efforts et de l'équipement, un morcellement coûteux des cargaisons à manutentionner, et des retards également coûteux. Pour obvier à tout cela et réaliser un maximum d'économies, on vise à l'organisation des transports sur la base de systèmes complètement «intégrés». C'est-à-dire que toutes les opérations se rapportant directement au transport des marchandises, depuis la porte de l'expéditeur jusqu'à celle du destinataire, si éloignées soient-elles l'une de l'autre, doivent faire partie d'une seule action coordonnée et bien intégrée. Ainsi la mécanisation et toutes les techniques nouvelles seront utilisées au maximum. Par ailleurs, et en même temps, on devrait utiliser le matériel et les installations les plus fonctionnels et les plus spécialisés possible. On utilise déjà beaucoup de matériel moderne, mais dans des ensembles qui ne sont pas entièrement intégrés, et donc isolément et dans le cadre d'organisations traditionnelles où se perd une grande partie de son efficacité. Le reste du matériel peut être créé et fabriqué dans un délai raisonnable.

L'expédition par container modulaire, dont les avantages principaux sont la rapidité, le coût de manutention peu élevé et la souplesse d'adaptation à tous les modes de transport utilisés dans le monde, est la clé de cette façon nouvelle d'envisager le transport. Les containers fournissent le moyen de réduire sensiblement le coût de la manutention des cargaisons. De plus, ils éliminent les avaries et le chapardage, fort coûteux, et peuvent augmenter jusque de 400 p. 100 la cadence des voyages aller et retour des navires.

Bien qu'il soit devenu impérieux pour Halifax et les autres ports de Nouvelle-Écosse de construire sans délai les installations nécessaires à l'utilisation des containers, de telles améliorations n'apporteront pas à ces ports des avantages suffisants pour leur permettre de concurrencer avec succès le port de New-York et les ports de la Voie maritime du Saint-Laurent. Ces ports-là sont déjà en cours d'organisation, ou bien même ils ont déjà achevé leurs installations, et la Nouvelle-Écosse aura fort à faire ne serait-ce que pour maintenir sa situation déjà précaire par rapport à eux. Bref, le problème majeur qu'est le coût élevé du transport à destination et en provenance des ports de l'intérieur ne pourra pas se résoudre uniquement, pour la Nouvelle-Écosse, par la conversion aux containers.

Le second espoir, et de loin le plus important, pour la Nouvelle-Écosse comme pour le Canada tout entier, réside dans le «train intégré», c'est-à-dire hautement spécialisé, que préconise le rapport Kauffeld. L'utilisation de ces trains permettrait d'abaisser le coût des transports terrestres au-dessous de celui des transports maritimes concurrents. L'utilisation de ces trains dans un système intégré apporterait plusieurs avantages essentiels à la Nouvelle-Écosse et à ses ports. Le transport des produits de la Nouvelle-Écosse vers les marchés intérieurs canadiens et les marchés américains coûterait moins cher. De même, il en coûterait moins cher d'importer du reste du Canada et des États-Unis les produits dont la Nouvelle-Écosse a besoin. Et, ce qui est plus important encore, ce système ferroviaire justifierait et permettrait le développement rapide d'un ou plusieurs ports de la province pour en faire les plus importants ports de l'Amérique du Nord.

Celui qui voit grand trouvera que l'application de ces principes présente un immense intérêt pour le Canada tout entier. Grâce à ses deux réseaux canadiens transcontinentaux (alors qu'aux États-Unis les réseaux ferroviaires sont plus nombreux et d'envergure seulement régionale), le Canada peut offrir des services rapides et coordonnés, sans correspondances, sur une même voie, d'un océan à l'autre et, grâce à des filiales canadiennes, au cœur des États-Unis. De telles possibilités attireraient un très fort trafic de marchandises entre l'intérieur nord-américain et les ports de la Nouvelle-Écosse, et il réaliserait le fameux «pont terrestre» dont on parle tant et qui pourrait véhiculer les énormes quantités de marchandises voyageant entre l'Europe et les ports du Pacifique-nord et de l'Asie, notamment ceux du Japon et Hong Kong. Non seulement cette route canadienne offrirait-elle plus de milles de transport terrestre, mais au total elle offrirait une distance plus courte entre le Japon et le nord de l'Europe. De plus, la hauteur de dégagement au-dessus des voies ferrées canadiennes permettrait d'empiler les containers à deux à la fois, ce qui serait impossible sur les lignes américaines.

Il est utile de noter que les chemins de fer américains font déjà l'expérience des trains transcontinentaux, surnommés «cargos terrestres». Un de ces trains expérimentaux a déjà traversé tout le continent en cinquante heures. Cet exploit illustre avec force le temps à gagner et l'épargne à réaliser grâce à ce système extraordinaire, et l'urgence, pour le Canada, de raffermir sa situation en utilisant ce service tout nouveau.

S'il reste des doutes à dissiper au sujet de la course qui se livre en ce moment pour la réalisation de ces trains, il sera utile de noter que, récemment, le Pennsylvania Railroad a demandé à la Commission de commerce inter-États la permission de relier par un train intégré conçu pour les containers le Midwest, Chicago et le port de New York. Le chemin de fer New York Central s'y est opposé avec la plus grande vigueur et la demande a été retirée. Toutefois, les deux compagnies se sont amalgamées depuis lors, et ceux qui s'y connaissent affirment que la demande sera présentée de nouveau et approuvée. L'avance qu'a prise le port de New York dans l'organisation d'un système intégré sera exploitée au détriment du Canada en général et de la Nouvelle-Écosse en particulier.

Les avantages à retirer sont considérables, et tout retard peut être irréparable. La question est urgente et requiert notre attention immédiate.

L'Office de planification est persuadé que le port de Halifax et le nouveau port créé par la chaussée de Canso bénéficient d'avantages décisifs sur tous les ports nord-américains possibles pour ce qui est de devenir le terminus oriental d'un système de transport ferroviaire intégré.

Vu que nous avons désormais les moyens techniques d'établir notre «pont terrestre», que les avantages à retirer d'un pont terrestre nord-américain au Canada sont certains, que les études Kauffeld et McKinsey sont concluantes, et que la nécessité de réduire les frais de transport entre la région atlantique et l'intérieur du pays est urgente, l'Office indépendant de planification recommande:

> «Que les théories énoncées dans les rapports Kauffeld et McKinsey soient mises à l'épreuve par le gouvernement du Canada; que des recherches supplémentaires soient entreprises et que des essais soient effectués immédiatement avec des trains intégrés afin de savoir s'il est possible d'en faire un élément-clé d'un système de transport intégré dont le but ultime serait le développement des ports de Nouvelle-Écosse et la diminution du coût du transport terrestre de marchandises à destination ou en provenance de la région de l'Atlantique ou en transit dans cette région.»

Lorsque des essais de trains intégrés auront été effectués sur des parcours allant de la région de l'Atlantique jusqu'au Canada central, des améliorations à l'infrastructure actuelle des vois ferrées seront probablement nécessaires si nous voulons retirer le maximum de bienfaits d'un tel système. Certains défauts actuels de nos lignes ferroviaires, telles les pentes trop accentuées, les courbes, une infrastructure instable, etc., même s'ils se présentent assez rarement, limiteraient peut-être la rapidité et la capacité des trains d'essai jusqu'à réduire leur efficacité au-dessous du minimum requis pour faire la preuve de leur valeur réelle.

L'Office indépendant de planification recommande:

> «Que soient étudiées avec soin le gouvernement du Canada la nécessité et la possibilité d'améliorer les voies ferrées actuelles entre la région de l'Atlantique et le Canada central, pour permettre d'utiliser au maximum la rapidité et la capacité du matériel de transport ferroviaire.»

L'Office indépendant de planification se rend compte que les avantages qui résulteront de l'utilisation des trains intégrés entre les principaux ports de la province et l'intérieur du pays ne se feront pas sentir également dans toutes les parties de la province. Pour quelque temps encore, beaucoup de centres industriels et d'exploitation, éloignés des lignes fer-

roviaires que nous envisageons, devront dépendre encore des moyens de transport ordinaires. L'Office de planification recommande donc en même temps:

> «Que le gouvernement institue une enquête (avec le concours de la Commission des transports maritimes mais sans sa participation active) en vue d'améliorer l'efficacité du transport maritime et d'en faire un concurrent sérieux du transport terrestre pour certaines catégories de marchandises, tant au Canada même que pour le commerce extérieur, et notamment pour l'acier, le charbon et autres produits bruts.»

Loi sur les taux de transport des marchandises dans les provinces maritimes

L'Office indépendant de planification a étudié la partie du Volume V de l'Étude sur le transport dans les provinces Atlantiques qui a trait à la loi sur les tarifs maritimes. Cette étude aboutit à la conclusion que, s'il doit y avoir encore des subventions, elles devraient être non discriminatoires en ce qui concerne les moyens d'expédition, et que les subventions sur les expéditions à l'intérieur de la région des Maritimes devraient être abolies. L'Office présente l'analyse suivante et les conclusions qui s'y rattachent au sujet de la loi sur les tarifs maritimes.

La Loi sur les taux de transport des marchandises dans les provinces Maritimes a été adoptée en 1927 à la suite des travaux de la Commission Duncan. D'après l'interprétation de l'Étude sur les transports dans les provinces Atlantiques, les buts de la Loi sont les suivants:

> (1) accorder un avantage tarifaire fixe à certains territoires déterminés, et
> (2) remplir par là les engagements pris lors de la Confédération et mis en œuvre autrefois au bénéfice du chemin de fer Intercolonial, qui consistaient à fournir aux provinces Maritimes «un large marché de plusieurs millions de personnes plutôt qu'un développement limité aux faibles populations éparses des seules Maritimes».

Afin de réaliser l'intention de cette Loi, une subvention de 20 p. 100 du tarif-marchandises (portée à 30 p. 100 en 1957) a été accordée à tous les expéditeurs des Maritimes dans le cas des marchandises allant de leur territoire vers l'ouest, par voie ferrée, jusqu'à Lévis (Québec). De plus, une subvention régionale de 20 p. 100 (qui ne fut pas augmentée en 1957) a été accordée pour tout transport ferroviaire de marchandises à l'intérieur même de la région.

Au moment où fut adoptée la Loi sur les taux de transport des marchandises dans les provinces Maritimes, le chemin de fer offrait à peu près l'unique service de transport vers le centre et l'ouest du Canada. L'industrie du camionnage était encore au berceau et ne faisait aucune concurrence au chemin de fer, même pas sur les courtes distances. A ce moment-là donc, les subventions sur les expéditions de marchandises par chemin de fer réalisaient effectivement l'intention de la Loi.

Depuis 1927, l'industrie du camionnage a pris un tel essort qu'elle occupe à présent une place très importante dans le transport des marchandises au Canada. Toutefois, le caractère discriminatoire de la Loi sur les taux de transport, favorisant les chemins de fer, a retardé le développement des services de camionnage et a faussé tout le système des transports dans la région de l'Atlantique. Cet avantage garanti par le gouvernement sur le plan de la concurrence a conservé aux services ferroviaires un trafic qui serait passé avec beaucoup plus d'efficacité aux services de transport par camion, par bateau ou par avion. Les compagnies de chemin de fer n'y trouvent même plus un encouragement à améliorer l'infrastructure de leurs voies, ce qui permettrait une rapidité moyenne plus grande et le transport de charges plus lourdes. A cause de tous ces facteurs, certains moyens de transport ont été trop peu utilisés et n'ont pu se développer à leur pleine valeur pour donner aux provinces Maritimes un système de transports mieux équilibré et moins coûteux. Il est évident que le but de la Loi n'est plus atteint, puisque la subvention qu'elle accordait n'est pas accessible aux nombreux expéditeurs qui se voient dans l'obligation d'utiliser d'autres systèmes de transport que le chemin de fer, notamment le camionnage.

L'Office indépendant de planification est d'avis que la Loi sur les taux de transport des marchandises dans les provinces Maritimes doit être révisée et doit s'adapter aux conditions nouvelles de la concurrence, qui empêchent actuellement la loi d'atteindre son but. L'Office recommande donc, pour remettre la Loi à jour:

> «Que les subventions pour le transport des marchandises dans les provinces Maritimes soient versées aux expéditeurs sur une base non discriminatoire.»

Si la Loi sur les taux de transport dans les Maritimes pouvait s'appliquer sans discrimination, il en résulterait des services de transport équitables et économiques, et la loi y trouverait sa justification puisque tous les expéditeurs en bénéficieraient.

La situation s'est aggravée depuis les hausses de tarif appliquées par les chemins de fer aux chargements ne remplissant pas un wagon, et nous espérons que les recommanda-

tions de l'Office de planification seront mises en œuvre au plus tôt. Ces hausses s'appliquent justement à une région où les expéditeurs sont pratiquement à la merci des chemins de fer à cause de leur éloignement des marchés. La brusque mise en application de la «règle de densité» aura des répercussions sérieuses sur certaines industries dont l'existence même et les réussites passées dépendaient des anciens tarifs.

La Commission des transports des Maritimes et les représentants des quatre provinces de l'Atlantique ont formé une équipe de choc pour élaborer une politique d'ensemble pour le transport dans leur région. Nous espérons que votre Comité étudiera sérieusement les conclusions et les recommandations de cette équipe.

Le réseau routier

L'Office de planification est d'avis que l'Étude sur les transports dans les provinces de l'Atlantique n'a pas accordé suffisamment d'importance aux insuffisances de la partie de la route n° 4 qui relie la région du détroit de Canso à celle de Sydney. Cette route est le lien le plus direct entre les deux régions, à 26 milles près. Toutefois, elle est lente et tortueuse et aucunement adaptée aux besoins actuels du transport des marchandises et des passagers.

Cette route a déjà été la liaison principale entre les deux régions. Cependant, lorsque l'on traça les plans de la route Transcanadienne, on décida de la faire passer par Baddeck, dans la double intention d'améliorer la route de Sydney et d'ouvrir en même temps une région restée jusque-là presque inaccessible au tourisme. Les communications avec Sydney s'en sont trouvées bien améliorées, mais allongées de 26 milles: 110 milles maintenant au lieu de 84.

La région du détroit de Canso se développe rapidement, à la différence de celle de Sydney, avec ses surplus de main-d'œuvre, ses concentrations de services industriels et son avenir incertain.

Il semble donc non seulement souhaitable, mais essentiel même, de réunir ces deux régions par la route la plus courte possible. Leurs liens économiques n'en seraient que plus forts grâce à des échanges plus rapides de main-d'œuvre, de marchandises et de services de toutes sortes.

L'Office de planification recommande:

Que le Conseil de développement Atlantique soit prié d'étudier davantage les bienfaits à attendre de l'amélioration de la route n° 4 de Nouvelle-Écosse entre Port Hawkesbury et Sydney, et qu'il apporte son concours à la réalisation de ce projet.

Une étude approfondie est en cours pour déterminer la possibilité pratique d'une exploitation hydro-électrique des marées dans la baie de Fundy. Les recherches se poursuivent entre le cap Blomidon et la côte de Parrsboro. Ce projet comporterait la construction d'une jetée entre les deux endroits.

On croit que la réalisation d'un tel projet aurait des effets bénéfiques pour toute la moitié occidentale de la Nouvelle-Écosse, pourvu qu'une route soit aménagée sur la jetée. Cette liaison routière nouvelle rapprocherait la province de 80 milles pour le trafic qui y entre.

L'Office de planification étudie en ce moment les possibilités de ce projet du point de vue des transports, et demande au Comité la permission de lui soumettre plus tard les résultats de ses recherches.

RECOMMANDATIONS

1. Que les théories énoncées dans les rapports Kauffeld et McKinsey soient mises à l'épreuve par le gouvernement du Canada; que des recherches supplémentaires soient entreprises et que des essais soient effectués immédiatement avec des trains intégrés afin de savoir s'il est possible d'en faire un élément-clé d'un système de transport intégré dont le but ultime serait le développement des ports de Nouvelle-Écosse et la diminution du coût du transport terrestre à destination ou en provenance de la région de l'Atlantique ou en transit dans cette région.

2. Que soient étudiées avec soin par le gouvernement du Canada la nécessité et la possibilité d'améliorer l'infrastructure ferroviaire actuelle entre la région de l'Atlantique et le Canada central, afin d'assurer l'utilisation maximale de la rapidité et la capacité du matériel de transport ferroviaire.

3. Que le gouvernement institue une enquête (avec le concours de la Commission des transports maritimes mais sans sa participation active) en vue d'améliorer l'efficacité du transport maritime et d'en faire un concurrent sérieux du transport terrestre pour certaines catégories de marchandises, tant au Canada même que pour le commerce extérieur, et notamment pour l'acier, le charbon et autres produits bruts.

4. Que les subventions pour le transport des marchandises dans les provinces Maritimes soient versées aux expéditeurs sur une base non discriminatoire.

5. Que le Conseil de développement atlantique soit prié d'étudier davantage les bienfaits à attendre de l'amélioration de la route n° 4 de Nouvelle-Écosse entre Port Hawkesbury et Sydney, et qu'il apporte son concours à la réalisation de ce projet.

APPENDICE A-47

Mémoire

du

CONSEIL ÉCONOMIQUE DES PROVINCES DE L'ATLANTIQUE

au

Comité permanent des transports et des communications de la Chambre des communes

Février 1968

Dans ce mémoire, le Conseil économique des provinces de l'Atlantique (*Atlantic Provinces Economic Council*) présente aux membres du Comité permanent des transports et des communications des renseignements sur le besoin très pressant, pour la région de l'Atlantique, qu'on fasse de plus grands efforts en vue de supprimer l'écart entre son économie et celle du reste du Canada.

Il y a certainement urgence à ce qu'on mette au point une politique des transports raisonnée et élaborée, qui s'applique spécifiquement à cette région.

L'établissement et l'exploitation d'un système de transport efficace, ici, sont très coûteux, parce que les quatre provinces de l'Atlantique ont une population dispersée dans un bon nombre de petits centres, dont certains se trouvent le long d'un vaste littoral qu'on n'atteint souvent que par une route sinueuse. Le fait que deux des provinces sont des îles rend le problème encore plus complexe et ajoute à la liste des installations et des services qui sont normalement requis des exigences additionnelles. On devrait cependant fournir à toute région du Canada au moins un minimum de services de transports normaux à un coût raisonnable.

Il est donc absolument et essentiellement nécessaire d'arrêter d'abord un plan en vue de la croissance économique de la région; ce plan devrait avoir comme corollaire une politique de transport régionale fondée sur les besoins de l'économie actuelle et sur l'idée de l'économie de demain.

L'*APEC* croit donc que la meilleure façon pour lui de servir les intérêts de la région est de mettre à la disposition des membres du comité son analyse la plus récente de l'économie de la région de l'Atlantique, celle qui a été présentée au cours de notre *Atlantic Conference* en octobre dernier. Ces constatations sont contenues dans le premier numéro de notre revue annuelle, *The Atlantic Economy*.

Les commentaires suivants ont été extraits de la revue et ils mettront en lumière, nous l'espérons, les aspects importants de l'économie de la région de l'Atlantique. De l'avis du bureau des gouverneurs du Conseil économique des provinces de l'Atlantique, une appréciation du premier numéro de notre revue annuelle est fondamentale si l'on veut évaluer dans leur ensemble les besoins de la région canadienne de l'Atlantique, y compris les transports.

L'une des caractéristiques les plus importantes d'une société moderne est le déplacement de la population et de l'activité économique des régions rurales vers les centres urbains. Cela ne signifie pas que les régions rurales sont dépeuplées et dénuées de toute activité. Cela veut dire cependant que le gros de l'activité nouvelle se situe dans les centres urbains, et c'est vers ces centres que la population tend à graviter.

Bien que ces déplacements ne soient peut-être pas aussi prononcés dans les provinces de l'Atlantique qu'ailleurs, ils sont néanmoins très visibles. De 1961 à 1966, par exemple, l'accroissement de la population urbaine dans les provines de l'Atlantique a été de 12 p. 100 comparativement à l'accroissement de l'ensemble de la population qui fut de 4 p. 100 environ et à une diminution de presque 4 p. 100 de la population rurale. Cela signifie qu'en 1966 environ 54 p. 100 de la population de la région de l'Atlantique était urbaine, ce qui représente une augmentation sur le pourcentage d'environ 50 p. 100 qui était applicable cinq ans plus tôt.

En outre, ce sont généralement les centres urbains plus importants qui connaissent les accroissements de population les plus importants. Par exemple, la population de la région urbaine de Fredericton-Oromocto[1] s'est accrue de près de 16 p. 100, de 1961 à 1966, ce qui la situe parmi les régions urbaines du Canada qui se développent le plus rapidement, et celle de la région métropolitaine de St. John s'est accrue de plus de 10 p. 100. Au cours de la même période, la population de la région métropolitaine de Halifax a augmenté de près de 8 p. 100, celle de la région urbaine du grand Moncton, de plus de 7 p. 100, et celle de la région de Charlottetown[2] et de la région métropolitaine de Saint John, de près de 6 p. 100. Il ne faudrait pas oublier que ces accroissements doivent être mis en parallèle avec une augmentation d'environ 4 p. 100 pour l'ensemble de la région de l'Atlantique. A quelques exceptions près, la population des centres urbains plus petits a augmenté moins rapidement que celle de la région dans son

[1] Fredericton, Nashwaaksis, Marysville, Barker's Point, Lincoln, Oromocto.

[2] Charlottetown, Parkdale, Sherwood.

ensemble—de fait, un très grand nombre de centres plus petits ont connu une baisse réelle de population.

En plus de ces changements dans le plan de la répartition de la population, il y a aussi des changements dans la structure industrielle de l'économie régionale qui sont reliés au développement d'un système de transport. Il s'est manifesté une tendance très encourageante au cours des quelques dernières années, et c'est une accroissement de l'activité manufacturière. Bien qu'inférieure au taux d'augmentation national, la valeur de la production manufacturière régionale a connu un taux d'augmentation rapide au cours des six ou sept dernières années. L'augmentation de l'emploi dans le secteur de la fabrication au cours de la période allant de 1961 à 1966 est aussi très encourageante. C'est évidemment dans les industries de fabrication et certaines des industries des services qu'on devrait chercher la preuve qu'une structure industrielle change. La période de 1952 à 1959 a connu une diminution de l'emploi dans le secteur de la fabrication, dans les provinces de l'Atlantique, alors qu'au niveau national il n'y avait que peu ou pas d'augmentation. Toutefois, durant la période de 1961 à 1966, l'industrie de la fabrication a fourni en moyenne 2,400 emplois supplémentaires chaque année dans les provinces de l'Atlantique. Durant cette période, les emplois dans le secteur de la fabrication ont augmenté dans une proportion de 24 p. 100, soit à peine moins que l'augmentation nationale de 25.8 p. 100.

Il y a évidemment beaucoup d'autres signes qui laissent voir une société en voie de transformation dans les provinces de l'Atlantique. Beaucoup de ces changements ne sont ni aussi rapides que nous l'aimerions ni suffisants pour répondre au besoin général de la région, celui de favoriser un meilleur équilibre entre la région de l'Atlantique et les autres régions du pays. Ce défi soulève immédiatement la question de la nature des changements qui se produiront ensuite vraisemblablement si l'on adopte des objectifs de développement réalistes, un système adéquat de priorités et des politiques et programmes intelligents en vue de provoquer ces changements.

Le développement des ressources naturelles et la transformation des matières premières ont joué traditionnellement un rôle primordial dans l'économie des provinces de l'Atlantique. Beaucoup d'activités primaires se heurtent maintenant à de très graves problèmes d'adaptation face au changement des conditions qui influent sur l'apport de capitaux et de main-d'œuvre et aux conditions changeantes du marché. En agriculture, nous souhaiterions voir des politiques et programmes orientés vers une augmentation de l'étendue de la ferme, l'utilisation des terres à bas rendement à des fins plus productives et la hausse du montant en capital mis à la disposition des fermiers qui sont compétents ou qui pourraient le devenir. Dans le domaine des pêches, il sera nécessaire d'insister en permanence sur la création et l'équipement d'une flotte de pêche de haute mer efficace. En sylviculture, des mesures tendant à améliorer la qualité et la quantité de l'outillage destiné à la production du bois constituera vraisemblablement un autre élément de politique. Dans le domaine minier, le problème le plus évident se situe dans l'industrie du charbon et les politiques qui ont déjà été lancées en vue d'abandonner les mines et les opérations minières qui ne sont pas rentables devront être poursuivies.

Nous prévoyons que l'augmentation de la fabrication que nous avons déjà constatée devra se continuer si on veut parvenir à un meilleur équilibre régional. Nous ne serions pas surpris de découvrir que pour atteindre cet objectif la création de 40,000 emplois additionnels dans le secteur de la fabrication sera nécessaire au cours des dix prochaines années. C'est évidemment un objectif ambitieux. Il exigera plusieurs changements dans les politiques gouvernementales. Tout en continuant à favoriser l'expansion industrielle et de nouveaux emplacements industriels partout où cela est économiquement possible, en particulier dans la transformation des matières tirées de nos ressources et leur utilisation dans la fabrication, il sera nécessaire que nous nous attachions sans réserve au principe du centre de croissance. Toutes les politiques et tous les programmes qui ont pour but de favoriser l'industrialisation devront être orientées dans ce sens.

Cela ne signifie pas que toute l'activité économique sera concentrée dans les centres de croissance. Il y aura encore des activités en matière d'agriculture, de pêche, d'exploitation minière et de sylviculture là où se trouve la source des matières premières, et bon nombre d'activités primaires de transformation seront encore situées en fonction de cette source. Cela signifie cependant que les tendances vers une concentration de la population et de l'activité économique que nous avons déjà notées deviendront vraisemblablement plus prononcées à l'avenir. Cela signifie aussi que, si les politiques et les programmes appropriés sont adoptés et mis à exécution, le taux de croissance de la région devrait être plus élevé que dans le passé. Cela découle du fait que ces politiques, ces programmes et ces mesures devraient pouvoir créer une augmentation de l'activité qui aura tendance à entraîner une diminution de la forte émigration de la population de la région qui s'est manifestée récemment.

Une autre caractéristique de l'économie régionale est le rôle important que joue le commerce extérieur. Avec des exportations qui équivalent à 20 p. 100 de la valeur de la production régionale totale, les provinces de l'Atlantique dépendent plus des marchés étrangers que le Canada dans son ensemble. Et une plus grande partie de la croissance récente de la région peut être attribuée à l'augmentation des ventes à l'étranger que ce n'a été le cas pour le reste du pays. Les deux caractéristiques les plus importantes de notre commerce d'exportation sont l'importance énorme des matières premières et des matières n'ayant subi qu'une légère transformation et sa lourde dépendance du marché des États-Unis.

Tandis qu'une grande variété de produits sont exportés de la région, les exportations de papier-journal, de minerai de fer et de pâte de bois représentent plus de la moitié de la valeur totale. Les produits des pêches, des forêts et des mines représentent ensemble toutes les exportations régionales sauf 15 pour cent. Les marchés étrangers ont acheté 60 pour cent des produits de nos pêches maritimes, 20 pour cent de notre bois de pâte, 80 pour cent de la production minière, environ 50 pour cent du bois de construction et de la pâte de bois et 75 pour cent du papier-journal. Les produits finis d'une nature non comestible représentaient seulement 2 pour cent de la valeur totale des exportations, comparativement à 15 pour cent pour l'ensemble du pays. Les industries manufacturières qui ne sont pas rattachées au secteur des ressources naturelles sont orientées vers le marché local.

L'orientation géographique de la mise en marché est semblable à celle du pays, plus de 60 pour cent de toutes les exportations étant dirigées vers les États-Unis et 10 pour cent, dans chaque cas, vers le Royaume-Uni et la Communauté économique européenne. Les trois quarts, environ, de nos exportations de poisson vont aux États-Unis, ainsi que les deux tiers des métaux et du papier-journal. Seulement 35 pour cent des produits finis non comestibles vont aux États-Unis, à la CEE et au *EFTA* réunis, comparativement à 87 pour cent de toutes les exportations. Alors que la valeur totale est peu élevée, la distribution géographique se fait à l'échelle mondiale.

Ceci, donc, est une description très brève et très générale du genre d'économie régionale pour laquelle il faut mettre au point un système de transport. Nous n'avons l'intention de faire aucune proposition précise quant aux aspects détaillés des transports. Sur cet arrière-plan il est possible, toutefois, de suggérer certains critères qui pourraient être utiles dans la mise au point d'un système de transport.

On pourrait noter qu'un système de transport devrait servir deux fins générales. Premièrement, il devrait pouvoir favoriser les changements de l'économie régionale qui sont nécessaires pour amener un taux de développement global plus rapide et un accroissement plus rapide de la production et des revenus de la région. Deuxièmement, il devrait pouvoir répondre aux besoins d'une société en continuelle évolution et permettre l'échange le plus efficace de personnes et de produits dans un milieu qui se transforme. Cela suppose évidemment qu'il doit être susceptible de se modifier pour répondre aux nouvelles demandes. Il doit se rapporter à toutes les formes de transport—chemins de fer, grandes routes, voies navigables et routes aériennes—et doit les fondre en un seul système qui, considéré dans son ensemble, répondra aux besoins de la région.

Il est donc évident qu'un système de transport pour les provinces de l'Atlantique devrait prévoir au moins un minimum de services normaux au coût le plus bas possible en vue de répondre aux besoins de la région. Cela suppose que le système doit être le plus efficace possible. Toutefois, même avec un système qui fonctionne avec une efficacité maximum, la situation peut être telle que les taux seront élevés comparativement à ceux qui sont en vigueur ailleurs. Il en est ainsi dans les provinces de l'Atlantique, du fait de la dispersion de la population et des marchés de la région et du fait de l'éloignement des marchés extérieurs pour beaucoup de produits-clés. Dans une telle situation il devient presque impossible de ne pas recourir à des subventions publiques.

Toutefois, il faut souligner que la question des subventions n'est pas la question la plus importante. Ce qui importe avant tout c'est la mise au point d'un système de transport, couvrant tous les moyens et modes de transport, en vue de répondre aux besoins actuels et futurs que nous avons fait entrevoir. Les subventions, à quelque forme de transport qu'elles soient consenties, devraient être considérées comme un moyen d'accélérer la mise au point de l'ensemble du système de transport, et on devrait les répartir de manière à prévenir le déséquilibre du système.

C'est cette approche—la mise au point d'un système de transport d'ensemble, étendu et coordonné, en vue de répondre aux besoins réels du développement économique et social des provinces de l'Atlantique—que nous recommandons à tous ceux qu'intéressent les divers aspects des transports. Et, en particulier, nous recommandons cette approche au Comité permanent des transports et des communications de la Chambre des communes.

APPENDICE A-48

MÉMOIRE DE LA *SOCIETY FOR ATLANTIC INITIATIVE* DESTINÉ À ÊTRE PRÉSENTÉ AU COMITÉ PERMANENT DES TRANSPORTS ET DES COMMUNICATIONS, À HALIFAX.

> «Il semble clair qu'aucune occasion ne doit être négligée d'intensifier la concurrence afin de freiner effectivement la majoration des taux, et il est étrange que plusieurs intérêts au sein des provinces de l'Atlantique s'évertuent à sauvegarder une mesure qui a précisément l'effet contraire».
>
> Étude sur les transports des provinces de l'Atlantique—Volume 00, p. 53.

La *Society for Atlantic Initiative* (SAI) a été constituée en novembre 1967. Elle réunit environ vingt-quatre dirigeants d'entreprises, des professionnels et des enseignants. Les mobiles principaux qui ont inspiré sa formation sont l'inquiétude inspirée par l'absence manifeste de croissance de l'économie de la région de l'Atlantique et par la frustration engendrée par l'incompréhension des divers programmes, des diverses politiques et des divers plans existants dans ce domaine. Un autre élément qui a amené la formation de la Société est la possibilité qu'elle offre de réunir de nombreux points de vue désintéressés d'hommes ayant une expérience reconnue, en même temps que l'absence de toute préoccupation d'ordre politique ou d'un intérêt particulier dans la diffusion de ces points de vue.

La Société espère que la région de l'Atlantique réussira éventuellement à développer les moyens de produire sa propre richesse et que l'attribution de fonds de la part du gouvernement fédéral sous forme de subventions de soutien pourra être supprimée graduellement. La Société s'est donc fixé comme objectif de promouvoir l'adoption de politiques qui permettront d'atteindre ce but.

Il est généralement admis qu'il existe une politique national ayant pour objet d'accélérer la croissance des régions du Canada dont le développement pour diverses raisons, est en retard ou dans un état de stagnation. Des organisations et des membres du gouvernement ont déclaré publiquement à maintes reprises que la politique nationale a pour but d'accroître la vitalité de la région de l'Atlantique. Dans son dernier rapport annuel le Conseil économique des provinces de l'Atlantique s'est efforcé d'appliquer les objectifs de la politique nationale à la région atlantique.

> «Si notre interprétation est juste, il semble exister un consensus à l'effet que l'objectif général du développement de la région de l'Atlantique est de combler l'écart proportionnel qui existe entre le niveau du revenu personnel dans cette région et celui de l'ensemble de la population canadienne, en créant des possibilités de revenus au sein de la région plutôt que par l'apport de deniers publics. Défini en ces termes l'objectif général en devient un de mise en valeur plutôt que d'assistance sociale». (p.78).

La SAI est d'accord avec cette déclaration et la recommande à la considération du Comité comme principe de base de toute étude des problèmes de transport intéressant les provinces Maritimes. Au deuxième rang, mais presque au même degré d'importance, se situe la politique nationale sur les transports énoncée dans la Loi nationale sur les transports.

L'article premier de cette loi définit la politique du gouvernement fédéral en matière de transports; il est annexé à ce mémoire pour en facilitier la consultation par les membres du comité qui pourraient désirer s'y reporter. Il ne fait aucun doute que c'est la concurrence et non la réglementation qui est reconnue comme étant l'élément fondamental de tout système de transport économique et efficace. Il semble y avoir deux domaines dans lesquels la concurrence ne paraît pas apte à résoudre les problèmes de transport à l'échelon national: ce sont, d'abord, les cas où une autre politique ou un autre aspect de l'intérêt national viennent en conflit (ou lorsqu'il existe des problèmes d'ordre juridique ou constitutionnel) et, ensuite, les cas où les expéditeurs sont contraints de transporter leurs produits exclusivement par chemin de fer.

Le Comité, semble-t-il, devrait se pencher sur trois questions:

1. Est-ce que la politique nationale visant à stimuler la croissance de la région de l'Atlantique vient en conflit avec la politique nationale des transports, et y aurait-il lieu de faire une exception dans le cas des provinces de l'Atlantique?

2. S'il y a conflit, de quelle manière est-il possible de modifier la politique des transports de manière à la rendre conforme aux objectifs majeurs?

3. Si aucun conflit n'existe, est-il possible d'améliorer la politique des transports afin qu'elle permette de réaliser les objectifs majeurs?

Le Comité ne manquera pas de recevoir de vigoureuses observations à l'effet que les deux politiques sont en conflit. Certains prétendront en outre qu'il faut augmenter les subventions actuelles sous le régime de la Loi sur les taux de transport des marchandises dans les provinces Maritimes, tandis que d'autres réclameront que ces subventions soient étendues à l'industrie du camionnage. Ces mesures s'imposent, prétend-on, afin de maintenir dans l'intérêt des expéditeurs des provinces de l'Atlantique un taux statutaire préférentiel en comparaison des taux applicables aux expéditeurs des régions centrales du Canada. Ces arguments reposent sur la *présomption* que le transporteur remettra à l'expéditeur, à titre de ristourne, toute subvention qu'il reçevra. Il est très important que le Comité reconnaisse que la validité de ces arguments tient entièrement au bien-fondé de cette *présomption*.

La SAI accepte les constatations et le raisonnement de la *Economist Intelligence Unit* rapportés dans l'étude récente sur les transports dans les provinces de l'Atlantique. Entre autres mesures, la SAI recommande l'abandon de toute nouvelle tentative visant à maintenir un taux préférentiel à l'avantage des expéditeurs des provinces Maritimes et préconise la suppression des subventions aux chemins de fer sous le régime de la Loi sur les taux de transport des marchandises dans les provinces Maritimes, tant pour le transport à l'intérieur du territoire choisi que pour le transport se faisant de ce territoire vers l'ouest.

S'il faut en juger par le nombre de ceux qui soutiennent ce point de vue, l'on considère depuis longtemps dans la région que les expéditeurs qui vendent leurs produits dans les régions centrales du Canada devraient pouvoir le faire à un coût comparable à celui dont bénéficient leurs concurrents de la partie centrale du pays. En d'autres termes, on soutient que dans le calcul des taux applicables aux expéditeurs de la région de l'Atlantique, il ne faut pas tenir compte de la distance qui sépare le point d'expédition du point de destination. La SAI n'estime pas qu'il faille tenir compte des promesses faites avant l'avènement de la Confédération ou des déclarations qui ont précédé l'entrée en vigueur de la Loi sur les taux de transport des marchandises dans les provinces Maritimes. Il importe, par contre, d'y jeter un coup d'œil rapide afin de bien comprendre comment il se fait que les politiques régissant les transports tiennent une place importante dans l'esprit des hommes d'affaires de la région de l'Atlantique et dans celui de leurs conseillers.

Il faut tout d'abord reconnaître que la plupart des gens croient que les provinces Maritimes étaient la plus riche région du pays à se joindre à la Confédération. Il semble aussi qu'ils soient disposés à ne pas tenir compte du fait que les provinces Maritimes avaient atteint leur apogée avant la Confédération et que leur situation avait déjà commencé à décliner à cause de la base limitée et restreinte de leur économie—soit le navire à voile et le commerce nord-sud en vertu du Traité de Réciprocité.

En tout cas, il semble bien que les artisans de la Confédération aient été d'accord pour croire que la Confédération devait apporter un certain avantage aux industries de la région de l'Atlantique et qu'il ait été convenu que cet avantage consisterait à donner un moyen d'accès aux régions centrales du Canada, noyau de la croissance démographique. Les diverses commissions chargées d'étudier les problèmes du transport dans la région de l'Atlantique ont effectivement confirmé qu'il était souhaitable d'instituer un taux statutaire à l'avantage des expéditeurs de la région de l'Atlantique. Tel était le but visé par la Loi sur les taux de transport des marchandises dans les provinces Maritimes.

Au cours des pourparlers sur les moyens de transport et les taux de transport des marchandises en 1867, les Pères de la Confédération semblent s'être assez peu préoccupés des moyens de transport concurrentiels et des structures complexes des taux qui existent de nos jours. Même s'ils avaient des connaissances approfondies en matière de transport ferroviaire ils eussent probablement été incapables de prévoir de quel genre seraient les exigences en matière de transport en 1968. Il en va à peu près de même des constatations de la Commission Duncan, en 1926 et 1927.

L'expansion de la production étrangère et sa pénétration du marché domestique, en concurrence avec les producteurs canadiens, posent aussi, en 1968, un problème qu'il était à peu près impossible de prévoir en 1867. C'est pourtant là un des problèmes qui affrontent les aciéries de Sydney.

L'efficacité des méthodes modernes repose sur un vaste volume de production et sur le maintien d'un prix de revient modéré, ce qui implique que les producteurs doivent pouvoir compter sur un marché local important afin de pouvoir affronter la concurrence sur les marchés éloignés pour l'excédent de leur production. Le producteur des Maritimes, malheureusement, ne possède pas de marché local et doit tenter de recouvrer ses frais de production encourus dans les provinces Maritimes en faisant face à la concurrence de l'ex-

cédent de la production des producteurs desservant les vastes régions du centre du Canada à des coûts variables, auxquels viennent s'ajouter les frais de transport. Ce genre de concurrence ne se manifeste que du fait que les régions centrales sont devenues un vaste marché et qu'elles disposent d'un moyen de transport qui leur permet de livrer leurs produits à des prix concurrentiels dans la région des provinces Maritimes.

La difficulté provient donc du fait que les circonstances sont aujourd'hui radicalement différentes de ce qu'elles étaient au moment de la Confédération. Il est même juste de dire que le Canada de l'époque, celui qui avait fait ces promesses, n'existe plus tel qu'il était alors, pas plus, certes, que les provinces Maritimes, par rapport au reste du Canada, sont ce qu'elles étaient à l'époque, leurs problèmes aussi ne sont plus les mêmes. Il paraît raisonnable d'affirmer que le problème global dépasse largement le domaine des transports et que le maintien des promesses faites au moment de la Confédération ne sauraient constituer la garantie d'une solution valable.

L'esprit de la Confédération qui pourrait s'exprimer par le désir de voir grandir l'ensemble du Canada, demeure un idéal à préserver et c'est dans cet esprit qu'il faut rechercher les solutions contemporaines aux problèmes des régions défavorisées. Grâce à l'existence d'une politique nationale vouée à promouvoir le développement régional, les raisons pour lesquelles on devrait continuer de donner aux expéditeurs de la région de l'Atlantique l'avantage d'un taux statutaire n'existent plus.

Jetons maintenant un regard sur les anomalies engendrées par la Loi sur les taux de transport des marchandises dans les provinces Maritimes:

A. Plus les taux exigés par les chemins de fer sont élevés, plus les subventions qu'ils touchent sont élevées. Cela constitue pour les chemins de fer un encouragement à hausser leurs taux chaque fois que l'absence de concurrence le leur permet. Cela sera d'autant plus vrai que les subventions jadis payables en vertu de la Loi sur la réduction des taux de transport des marchandises, au montant global de $100,000,000 ou plus, sont réparties sur les huit prochaines années. Cette objection vaut également à l'égard de l'attribution de subventions à l'industrie du camionnage.

B. Les subventions sont accordées même lorsque les chemins de fer offrent un taux compétitif afin de s'attribuer le commerce d'un camionneur ou de quelque autre mode de transport dont ils affrontent la concurrence. Il est difficile de concevoir comment dans ces circonstances la subvention peut bénéficier à l'expéditeur si l'on se rappelle que les chemins de fer prétendent que les taux compétitifs en vigueur dans la région de l'Atlantique permettent presque sans exception, de couvrir les frais sans qu'il soit nécessaire de recourir aux subventions. Il semble qu'environ la moitié des revenus, et par conséquent des subventions, que touchent les chemins de fer soient en fonction du transport à des taux compétitifs, effectué tant à l'intérieur du territoire choisi que de ce territoire vers la région de l'Est.

C. Il est tout à fait impossible d'établir que la subvention est remise à l'expéditeur et la SAI croit qu'il est juste de conclure que seule une faible partie de la somme d'environ $20,000,000 qui est versée aux chemins de fer sous forme de subventions dites «des provinces Maritimes» bénéficie à l'expéditeur. C'est un indice de la subtilité de la pensée politique, il y a quarante ans, que le désir de faire bénéficier l'expéditeur ait pu se traduire par l'attribution de subventions aux transporteurs sans qu'on ait prévu de mécanisme en vue d'assurer que les transporteurs en fassent effectivement bénéficier l'expéditeur. Ni la conduite des affaires ni l'application des mesures gouvernementales ne sauraient justifier aujourd'hui une telle délégation de confiance à une entreprise commerciale qui doit aussi présenter un budget équilibré.

Il semble que plusieurs organismes sérieux admettent que la subvention attribuée en vertu de la loi sur les taux de transport des marchandises dans les provinces Maritimes n'apporte pas aujourd'hui un bénéfice tangible à l'expéditeur. Les tenants de ce point de vue, cependant, maintiennent que la solution est d'étendre la subvention à l'industrie du camionnage. De cette manière, affirment-ils, on obtiendrait le double avantage que le régime de concurrence ne serait pas faussé et que les avantages importants qui découlent du fait que divers moyens de transport se font concurrence trouveraient un complément dans la suppression du taux représentant le coût normal du transport. Pour plusieurs raisons la SAI considère que ce point de vue est erroné:

A. Il fait fi des difficultés politiques qui s'attachent à la subvention du camionnage dans une partie du pays à l'exclusion des autres.

B. Il ignore le fait qu'il continuera d'être impossible d'assurer que le transporteur fasse bénéficier l'expéditeur de la subvention.

C. Il ne tient pas compte de la difficulté de définir une expression telle que «industrie du camionnage». Est-ce que les transporteurs seraient les seuls à bénéficier d'une subvention ou est-ce que les expéditeurs exploitant un moyen de transport quelconque seraient aussi éligibles? Et si l'on devait refuser une subvention à un expéditeur exploitant un moyen transport privé, ne serait-ce pas l'encourager à constituer sa propre entreprise de transport public et stimuler ainsi la prolifération des entreprises de camionnage?

La SAI est d'avis que la région de l'Atlantique a besoin d'un autre moyen de transport efficace et sûr. Ainsi, même si la distance que doit parcourir le fret se reflétait dans les taux, l'amélioration du service viendrait compenser ce fait et contribuerait à l'abaissement d'autres frais qui s'attachent au transport de denrées sur de longs parcours, notamment l'efficacité et le temps requis.

Parmi ceux qui préconisent le maintien, voire l'augmentation des subventions, certains proposent que la subvention soit versée directement à l'expéditeur afin d'empêcher que le transporteur ne se l'approprie. Cette proposition a au moins le mérite d'apporter une preuve irréfutable que l'expéditeur bénéficiera de la subvention. Il faut songer immédiatement, par ailleurs, que le transporteur sachant que le gouvernement soldera une partie des frais de transport de l'expéditeur réagira en majorant sensiblement ses taux. Ceci est surtout vrai des transporteurs ferroviaires qui fonctionnent dans le cadre de taux et de catégories de marchandises définis par ententes. Il ne faut pas oublier non plus que le versement de la subvention à l'expéditeur présente quand même certains désavantages puisqu'il ne permet pas d'attribuer les subventions aux expéditeurs qui en ont le plus besoin et que l'attribution de subventions à tous les expéditeurs serait probablement de nature à créer des injustices. Une subvention payée à l'expéditeur n'est qu'une augmentation de ses recettes d'exploitation. Nous prétendons qu'un appui à la mesure des besoins de l'expéditeur pourrait être fourni plus efficacement d'autres manières: soit par des prêts de capital ou par la mise en place d'un système coopératif de moyens de distribution.

La SAI, en conséquence, en est venue à la conclusion qu'il n'y a pas de conflit entre la politique nationale des transports et la politique destinée à favoriser l'accroissement du développement régional. L'abolition des subventions accordées sous le régime de la Loi sur les taux de transport des marchandises dans les provinces Maritimes ne ferait que mettre fin à une méthode inefficace de venir en aide à l'industrie dans la région de l'Atlantique. Toutefois, il y a lieu d'aider à mettre sur pied un moyen alternatif de transport solide et efficace. Il ne fait aucun doute qu'il est possible d'aller assez loin en ce sens par la formulation d'une réglementation uniforme et la mise en œuvre de taux plus réalistes dans l'industrie du camionnage. L'intervention du gouvernement fédéral dans ce domaine sous le régime de la Partie III de la Loi nationale sur les transports pourrait n'être pas nécessaire, bien qu'en dernier ressort, faute d'une action rapide et efficace de la part des provinces de l'Atlantique, les autorités fédérales ne devraient pas hésiter à se prévaloir de leurs pouvoirs en la matière. La SAI recommande qu'un organisme responsable, tel la Commission canadienne des transports ou la Commission de développement des provinces de l'Atlantique, soit prié de préparer et de mettre à la disposition des gouvernements des provinces de la région de l'Atlantique et aux organismes publics et privés tels que la SAI, un projet de loi et de réglementation des entreprises de camionnage interprovinciales.

Il est recommandé qu'au lieu et place des subventions qui devraient être supprimées, de l'avis de SAI, le gouvernement constitue une Commission de régularisation de l'aide, analogue à celle qui fut mise sur pied par le ministère fédéral de l'Industrie pour venir en aide aux industries frappées par les réductions de tarifs consenties au cours des récentes négociations du *Kennedy Round*. Nous pensons que les subventions versées en vertu de la Loi sur les taux de transport des marchandises dans les provinces Maritimes sont en tous points comparables aux tarifs élevés d'autrefois, qui avaient pour objet de protéger certaines industries contre la mise en marché au Canada de marchandises à bas prix. Il ne semble pas qu'une pareille solution soit un injuste fardeau pour le reste du Canada pour la courte période au cours de laquelle disparaient graduellement les subventions accordées en vertu de ladite loi.

On doit retenir que la SAI ne nie pas que les frais de transport constituent un problème dans cette région. De fait, nous maintenons que le problème du transport est loin de se résumer à une question de coût. Il s'agit d'un problème d'efficacité et de manque de moyens de distribution, un problème de temps et d'effort qui doit être résolu dans toutes ses dimensions dans la mesure du possible. Il semble, cependant, que si nous sommes disposés à accepter le fait que plus la distance est grande plus le taux est élevé (du moins dans des circonstances normales), nous devrions tenter de remédier à cette situation en essayant de trouver la solution à d'autres éléments du problème du transport, tels que l'efficacité et la rapidité. L'augmentation des

coûts que la SAI croit imminente de toute façon ne sera contreblancée que par le développement de nouvelles techniques au fur et à mesure que les moyens de transport compétitifs s'efforceront de s'emparer des affaires maritimes.

En guise de conclusion, qu'il nous soit permis de dire que la SAI reconnaît que les problèmes des transports dans la région de l'Atlantique découlent de son éloignement des grands marchés et de l'absence d'une industrie de camionnage compétitive. Elle estime, par conséquent, qu'il faut faire face à cette réalité et s'efforcer d'y parer en développant des lignes de force dans d'autres secteurs de l'économie. Il faut reconnaître que d'autres économies fonctionnent bien en dépit de certaines faiblesses qui leur sont inhérentes et qui peuvent se comparer au problème du transport auquel fait face la région de l'Atlantique. Celle-ci doit faire face à des problèmes dans les domaines de l'éducation, de la productivité, de la gestion d'entreprise, de l'efficacité, de l'absence d'industries de transformation et à bien d'autres problèmes. La distance qui sépare cette région du centre du Canada est une réalité; elle ne peut être changée et les marchés ne se rapprocheront pas grâce au maintien des subventions. La faible productivité de nos industries, par ailleurs, est une condition à laquelle il est possible de remédier et, ce faisant, nous pourrons situer le problème du transport dans sa vraie perspective. Comme élément d'un programme visant à vaincre l'apparente inertie de la région de l'Atlantique, il y aurait lieu d'aider ses habitants à développer des industries compétitives et de les persuader de se refuser à considérer plus longtemps les fonds fédéraux comme une panacée qui guérit tous les maux.

Enfin, messieurs, vous aurez remarqué que notre exposé est dénué de statistiques. Nous sommes d'avis, ainsi que d'autres, que la E.I.U. a fourni des données adéquates. A moins que les conclusions de son étude soient inexactes, ce que la SAI ne croit pas, une ligne d'action ressort clairement.

Le bien-être de l'ensemble de la région de l'Atlantique, et peut-être du Canada tout entier, pourrait être profondément affecté par vos recommandations. La prospérité exige la modernisation des installations, des outillages, des méthodes et de l'*état d'esprit*. La modernisation implique le changement et le changement entraîne certaines dislocations. Mais la modernisation ne peut s'accomplir sans changement; ce qu'il faut faire, c'est changer. Parler de prospérité sans changement est une contradiction dans les termes.

Le tout vous est respectueusement soumis.

«*Society for Atlantic Initiative*»

par son comité des transports.

A. Phelps Bell
Ron MacDonald
A. J. Unsworth
F. M. Waller

SOMMAIRE DES POINTS SOULEVÉS

Le mémoire qui suit ne porte que sur la politique et les subventions et ne touche pas les récents changements de taux. Les points majeurs abordés sont les suivants:

1. Les solutions à apporter aux problèmes d'ordre économique auxquels fait face la région de l'Atlantique exigent l'intervention des gouvernements des provinces Maritimes ainsi que celle du gouvernement fédéral. La situation des transports n'est que l'un de ces problèmes, encore qu'il aît une importance capitale.

2. Les provinces de l'Atlantique ne peuvent continuer d'exiger que soient respectées pour toujours les promesses faites à l'époque de la Confédération, alors que la conjoncture actuelle est entièrement différente de celles de 1867, de 1927 et, à un moindre degré, de celle de 1949.

3. Les subventions aux transports qui, à un moment donné, a eu pour effet d'aider l'expéditeur, n'est plus guère qu'une source de revenus pour les transporteurs et, de fait, ne bénéficie que très peu à l'expéditeur.

4. Le moyen le plus sûr de réaliser les objectifs de la politique nationale des transports est de créer un climat qui favorise au maximum le développement de moyens de transport compétitifs subventionnés dans la région de l'Atlantique.

5. Les gouvernements fédéral et provinciaux doivent unir leurs efforts dans des domaines tels que l'aménagement de grandes routes ouvertes en toute saison et l'établissement d'une réglementation et de taux uniformes en vue de stimuler la concurrence au sein de l'industrie du camionnage.

6. Si la suppression des subventions devait entraîner une demande d'augmentation des taux de la part des transporteurs subventionnés, il y aurait lieu alors de songer à aider les expéditeurs qui seraient vraiment lésés.

7. L'éloignement des grands marchés constitue un problème majeur, mais il est impossible de réduire les distances. Les contraintes que cet éloignement impose pourraient être surmontées par l'amélio-

ration des transports, la mise en place de moyens de transport compétitifs, l'augmentation de la productivité, des techniques de gestion, de l'efficacité et par le développement d'industries et de marchés locaux. Le maintien de subventions, surtout compte tenu du fait que les avantages en sont incertains, n'est pas de nature à susciter le maximum d'effort dans d'autres domaines qui en sont au même point critique.

8. Ces recommandations, enfin doivent être considérées globalement. La suppression des subventions n'est pas recommandée à moins que des mesures soient prises en même temps dans les autres domaines.

LOI NATIONALE SUR LES TRANSPORTS

PARTIE I

Sa Majesté, sur l'avis et du consentement du Sénat et de la Chambre des communes du Canada, décrète:

1. Il est par les présentes déclaré qu'un système économique, efficace et adéquat de transport utilisant au mieux tous les moyens de transport disponibles au prix de revient global le plus bas est essentiel à la protection des intérêts des usagers des moyens de transport et au maintien de la prospérité et du développement économique du Canada, et que la façon la plus sûre de parvenir à fes objectifs est vraisemblablement de rendre tous les moyens de transport capables de soutenir la concurrence dans des conditions qui assureront, compte tenu de la politique nationale et des exigences juridiques et constitutionnelles:

a) que la réglementation de tous les moyens de transport ne sera pas de nature à restreindre la capacité de l'un d'eux de faire librement concurrence à tous les autres moyens de transport;

b) que chaque moyen de transport supporte, autant que possible, une juste part du prix de revient réel des ressources, des facilités et des services fournis à ce moyen de transport grâce aux deniers publics;

c) que chaque moyen de transport soit, autant que possible, indemnisé pour les ressources, les facilités et les services qu'il est tenu de fournir à titre de service public commandé; et

d) que chaque moyen de transport achemine, autant que possible, le trafic à destination ou en provenance de tout point au Canada à des prix et à des conditions qui ne constituent pas

(i) un désavantage déloyal à l'égard de ce trafic plus marqué que celui qui est inhérent à l'endroit desservi ou au volume de ce trafic, à l'ampleur de l'opération qui y est reliée ou au type du trafic ou du service en cause, ou

(ii) un obstacle excessif à l'échange des denrées entre des points au Canada ou un découragement déraisonnable du développement des industries primaires ou secondaires ou du commerce d'exportation dans toute région du Canada ou en provenant, ou du mouvement de denrées passant par des ports

et la présente loi est édictée en conformité et pour la réalisation de ces objectifs dans toute la mesure où ils sont du domaine des questions relevant de la compétence du Parlement en matière de transport.

APPENDICE A-49

Halifax, Nouvelle-Écosse
Le 12 février 1968

Un mémoire ne devrait jamais débuter par une excuse, mais l'auteur aimerait faire remarquer que son absence à la réunion de coordination et le retard dans la préparation du présent mémoire n'étaient pas dus à un manque d'intérêt. Du 21 janvier au 8 février, j'étais occupé à faire le tour des Antilles dans le cours de mes affaires. Durant ce voyage, j'ai pris connaissance de l'immense potentiel qui existe dans cette région pour l'augmentation de notre chiffre d'affaires. On a de fortes tendances à ignorer ce problème des transports et à commencer immédiatement à donner suite à ses contacts dans le monde des affaires. Cependant, nous considérons qu'il est essentiel de prendre le peu de temps qui nous reste pour communiquer au Comité quelques-unes de nos opinions:

TRANSPORT MARITIME

Il semble que le principal secteur dont il faille discuter soit le transport ferroviaire, mais nous tenons à observer que le mandat du comité porte sur les transports dans tous les domaines. Depuis 1841, notre entreprise dépend des transports maritimes pour le transport de ses marchandises provenant de toutes les parties du monde. Au cours de la dernière décennie, nous avons assisté à un accroissement sans précédent de notre volume d'exportations. Il est évident que le coût et le service des transports océaniques mènent entièrement notre commerce.

Brièvement, en ce qui concerne la question des importations, tout le café que nous importons d'Amérique du Sud, d'Amérique Centrale et d'Afrique est déchargé à Montréal, ce qui entraîne des frais de transport élevés par voie de terre jusqu'à notre usine de Halifax. La même remarque peut s'appliquer à un bon nombre des épices que nous importons. Nous devons les diriger sur Montréal, New York ou les transborder à Liverpool.

Nous importons un autre produit, les dattes. Nous avons été forcés d'en commander un tonnage suffisant pour justifier des escales spéciales motivées au port de Halifax. Lors de la visite récente du navire «Waldenfels» qui avait pour but principal la livraison de notre marchandise, nous avons dû faire face à des problèmes incroyables causés surtout par des actes inappropriés de la part des autorités et des organismes du port de Halifax. Inutile de dire que nous avons fait de vigoureuses protestations auprès de tous ceux qui étaient responsables.

Pour ce qui est des exportations, nos principaux marchés comprennent le Royaume-Uni et la région des Antilles (nos produits sont livrés en tout à plus de trente pays). Le service vers Liverpool a été utilisé, mais notre compagnie associée, Schwartz Spices Limited, est située à Londres qui n'est desservie que tous les deux mois par le navire du Pacifique Canadien en provenance de Halifax. Il en résulte que nous devons expédier de Montréal la plus grande partie de nos marchandises. Jusqu'à une époque toute récente, durant les mois d'hiver, nous, du moins, avions droit à un service fréquent en provenance de ce port de Halifax vers Londres, mais, avec la navigation d'hiver à Montréal, un plus petit nombre de navires font escale à Halifax, même durant cette période. La société Cunard a maintenant décidé de fermer ses bureaux à Halifax et, depuis que le Pacifique Canadien a sa gare terminus pour l'océan Atlantique à Saint-Jean, l'avenir paraît douteux pour tout service à destination de Londres et en provenance de Halifax.

Notre firme a accueilli favorablement le développement du transport par «containers», et utilise depuis cinq ans les «containers» pour le commerce avec le Royaume-Uni et la région des Antilles. En ce qui concerne les «containers» en acier à destination du Royaume-Uni, nous n'avons aucune difficulté à les obtenir à Montréal, mais c'est le contraire à Halifax. Au début, nous avons fait venir par chemin de fer des «containers» vides jusqu'à Halifax, le coût de cette opération étant amorti par les économies occasionnées par l'utilisation des «containers». A cette époque, il était illégal de faire transporter des «containers» vides de Montréal à Halifax par transport maritime. Comme vous le savez, la plupart de ces navires sont chargés à Montréal et se rendent ensuite à Halifax. Nous avons fait face au même problème cette année et l'on continue à nous dire qu'un «décret en conseil» va remédier à la situation. Nous maintenons que les autorités compétentes auraient dû remédier à cela il y a plusieurs années ou au départ, peu après que des entreprises comme la nôtre eussent eu à faire face à cette difficulté.

LA RÉGION DES ANTILLES

Il y a plusieurs années, en plus de la «Saguenay Shipping», la Compagnie de Navigation Royale Néerlandaise et la «Booth Line» desservaient cette région. La «Saguenay» a inventé un «container» repliable en vue de ce commerce et les autres ont suivi leur exemple. Nous avons entièrement orienté notre programme d'empaquetage dans le sens de ce système. Le «Saguenay» contrôle maintenant entièrement ce service et songe à mettre fin au service de «containers». Nos concurrents à New York, par exemple, ont à leur disposi-

tion un service très fréquent subventionné par le gouvernement des États-Unis et l'utilisation des «containers» est extrêmement développée.

Aujourd'hui même, nous avons été de nouveau avisés que l'on a mis fin au service entre les ports de l'Est du Canada et le port de Belize, au Honduras Britannique. L'autre itinéraire consiste à expédier les marchandises par voie de terre jusqu'à New York et les frais de transport additionnels, par exemple, pour une caisse de gobelets de beurre d'arachides, est de $1.45 canadien. (Ce qui fait un coût de transport total de $2.20, alors que, pour toutes les destinations antillaises, les frais de transport sont de 60 cents la caisse.) Nous n'avions pas le choix; nous avons dû demander à notre client d'accepter les frais de transport additionnels. Si l'on considère que les industriels aux É.-U. nous faisaient déjà une forte concurrence, notre avenir dans ce marché est douteux. Il est inutile de dire que notre pays, comme beaucoup de pays antillais, a dévalué sa monnaie exactement au moment où nos prix ont dû être augmentés à cause des coûts plus élevés au Canada.

Notre firme fait construire actuellement une nouvelle usine près de Halifax. Nous aimerions beaucoup alimenter notre commerce d'exportation et agrandir nos opérations ici, mais des analyses du coût ont démontré qu'il est beaucoup plus économique de faire cela à notre usine de Montréal. De fait, nous savons que nos frais seraient moindres si nous mettions fin à la fabrication de certains produits à Halifax pour le marché des provinces de l'Atlantique et si nous obtenions ces mêmes produits finis de notre usine de Montréal, en n'effectuant, dans notre établissement de Halifax, que la distribution. Cependant, puisque nous sommes une entreprise des provinces Maritimes, solidement établie ici, nous avons décidé, pour un certain nombre de raisons, y compris les ventes, de continuer ici en dépit des coûts plus élevés. Il s'agit clairement, dans le cas présent, d'un exemple de paralysie ou de découragement du progrès industriel dus aux structures actuelles.

TRANSPORT LOCAL

En continuant à songer aux désavantages fondamentaux mentionnés plus haut, disons que notre position compétitive est de plus mise en péril par les coûts de transports élevés à l'intérieur du pays. Des entreprises comme la nôtre, qui se livrent à l'industrie secondaire et qui font l'empaquetage des marchandises en cannettes de métal et en bouteilles, doivent faire venir leurs «containers» vides de Montréal et de plus loin que Montréal, encourant ainsi des frais de transport considérables.

Notre usine de Halifax expédie des marchandises vers nos débouchés dans les quatre provinces de l'Atlantique. Afin de minimiser les effets des frais de transport pour chargements incomplets, nous avons ordonné à notre personnel de vente d'éviter les envois de moins de 300 lbs. et de les expédier autant que possible par camion. Il parait évident que maintenant, depuis que les taux de chemin de fer sont augmentés, il en sera de même des taux par camion. La plupart des tarifs minimum par camion ont déjà été considérablement augmentés. En nous basant sur ce principe, voici devant quelle situation nous pourrions nous trouver: pour 14 commandes différentes expédiées vers des endroits situés dans les trois provinces Maritimes, nous avons payé un montant total de $99.14 en frais de camionnage. Si les mêmes commandes étaient expédiées par voie ferrée aux nouveaux taux, il nous en coûterait $154.84, ce qui est une augmentation d'environ 55 p. 100. Si nous examinons les envois de moins de 300 lbs. dans le même échantillonnage, 8 commandes coûtent $25.74. Elles coûteraient maintenant $41.55, une augmentation d'environ 65 p. 100. Il faudrait faire remarquer que nos produits ont une densité au pied cube relativement élevée, de sorte que ce ne sont pas là des comparaisons «à vide».

Antérieurement aux augmentations de l'automne dernier, nos concurrents à Montréal avaient l'avantage d'expédier leurs marchandises dans des wagons en commun vers un grand nombre de destinations dans les Maritimes, comme Truro, New Glasgow, Charlottetown, Fredericton. Il a été suggéré que les fabricants d'ici, touchés matériellement par les frais de transport, devraient utiliser les services de wagons en commun. Le volume des marchandises n'est pas suffisant pour justifier l'utilisation des services de wagons en commun.

Il faudrait faire remarquer que les arachides brutes nous coûtent plus d'un cent la livre de plus à Halifax qu'à Montréal à cause de frais de transport additionnels. C'est là une matière première volumineuse et cette différence affecte notre situation dans un marché où la concurrence joue très fortement.

RECOMMANDATIONS

Même s'il disposait du temps nécessaire, le soussigné ne prétend pas avoir la réponse à ces problèmes de base dans le domaine des transports. Il est encourageant de remarquer que tous les aspects du problème sont étudiés par le comité et que les organismes intéressés de notre région tentent de coordonner leurs efforts. Il n'y a jamais eu d'approche *régionale* appropriée et le commandement dynamique qui a été appliqué dans les services

armés pourrait être étendu au domaine des transports.

La réponse se trouve peut-être non seulement dans la consolidation et dans la subvention de l'industrie des transports mais dans la création d'une verrerie dans les provinces de l'Atlantique. Le ministère du Commerce s'attire le respect de tous les pays à cause des services qu'il fournit, mais il semble qu'il n'ait jamais porté ses efforts jusque dans le domaine des transports. Même aujourd'hui, s'il y avait un organisme de coordination qui pouvait planifier les opérations et dresser des horaires dans le domaine de l'importation et de l'exportation des marchandises de manière à ce qu'il y ait suffisamment de tonnage disponible à chaque escale, de façon à donner au transporteur une compensation suffisante et pour fournir aux importateurs et aux exportateurs un certain semblant de service, cela aiderait beaucoup la région.

Respectueusement vôtre,

(signé) F. Were
Gérant des Exportations et du Trafic.

APPENDICE A-50

UNIVERSITÉ SAINT-MARY'S
HALIFAX-CANADA

DIRECTEUR DU BUREAU CATHOLIQUE DE L'IMMIGRATION

AUMÔNIER CATHOLIQUE DU PORT

Le 12 février 1968.

L'Hon. Paul Hellyer, M.P.
Ministre des Transports
Hôtel du Gouvernement
Ottawa, Ontario

Sujets: *Transport des Immigrants et des réfugiés en provenance du port de Halifax*

Monsieur le Ministre,

Quoique le comité parlementaire sur les transports doive venir à Halifax afin d'étudier les possibilités de reviser les tarifs des transports maritimes et envisager le problème plus vaste du développement des transports, veuillez nous permettre de lui demander de faire une enquête au sujet du service de passagers par voie ferrée fourni à nos citoyens et résidents qui rentrent de l'étranger et plus particulièrement aux immigrants et aux réfugiés.

Lors de mon arrivée à Halifax en 1957, en vue de m'occuper de ces nouveaux-venus, je m'aperçus que ceux qui arrivaient des pays méditerranéens (Grèce, Italie, Israël) devaient voyager assis sur des sièges en bois non rembourrés de style «colon» utilisés par les moissonneurs dans les premières décennies du siècle, alors que ceux qui arrivaient d'Europe septentrionale voyageaient dans des wagons modernes dans la partie avant du train ou avaient un «train spécial» doté de toutes les installations, y compris les compartiments, les lits, les chambrettes et les wagons les plus récents.

Les wagons en bois pour les moissonneurs, surnommés «wagons à bestiaux» par les employés des chemins de fer, furent transformés et démolis à mesure que l'immigration diminuait. L'introduction de wagons à air climatisé, il y a cinq ou six ans, donna naissance à un problème nouveau, mais très grave, et à des conditions que votre comité peut résoudre et éclaircir.

La politique et les règlements du bureau-chef du Canadien-National portent que «aucun train spécial ne peut être organisé à moins qu'il n'y ait 200 passagers payants». Lorsqu'on atteignit le chiffre de 217, notre bureau fut informé que le nombre avait été porté à 250 et qu'il était possible qu'il soit porté ultérieurement à 300. Les enfants de moins de cinq ans ne comptent pas, quoiqu'ils voyagent sur les trains ordinaires.

Voici un bref résumé des conditions en octobre 1967:

Arrivée, le 8 octobre '67, à 22 h. 30 p.m., du «*Queen Anna Maria*» en provenance de Haïfa, Athènes, Naples, Lisbonne, (12 jours)

Départ le 8 oct. à midi et demi, train «*Ocean Limited*» jusqu'à Truro où les wagons se sont arrêtés pendant trois heures; 214 passagers; attente de 17 heures.

Arrivée, le 9 oct. à 15 h. 30 du «*Cristoforo Colombo*» en provenance de Trieste, Venise, Athènes, Naples (12 jours)

Départ le 10 oct., 18 h. 15, de 253 passagers, —26 heures après leur arrivée.

Arrivée le 23 oct., à 21 h. 30, du «*Queen Frederica*» en provenance d'Athènes, Messine, Palerme, Naples

Départ le 24 oct. à 18 h. 15, par le «*Scotian*» —21 heures après leur arrivée. 160 passagers.

Des dortoirs confortables ont été offerts aux femmes et aux enfants. Les hommes dor-

maient dans les wagons. Un grand nombre de mères ont dû demeurer dans les wagons parce que les enfants ne voulaient pas quitter leur père. Nous devons nous rappeler aussi que c'est le jour du débarquement que la vaccination est la plus efficace mais très douloureuse, exigeant les soins des médecins du ministère de l'Immigration, particulièrement pour les enfants en bas âge.

En plus du sommaire ci-dessus, nous permettez-vous de donner d'autres motifs et de fournir d'autres renseignements selon lesquels un meilleur service devrait être fourni par les chemins de fer?

—Selon le consul d'Italie, ces gens ont autant de droits, sinon plus, à voyager à bord des trains réguliers. Ils ont de plus grandes distances à franchir, jusqu'à Montréal, Toronto, Winnipeg, Calgary et Kitimat, C.-B.—ils ne se sont pas encore remis de la fatigue d'un long voyage de douze jours sur des mers agitées.

—Ils ont payés beaucoup de frais supplémentaires pour des bagages et des envois, et peut-être des tarifs additionnels à cause d'un séjour prolongé aux bureaux de l'Immigration.

—Ils sont désireux de s'installer quelque part, handicappés par l'ignorance de la langue et exposés à payer trop cher.

—Selon un ancien ministre de l'Immigration, ils font économiser aux Canadiens $643,000,000 en impôts, car chaque enfant et chaque adulte doit manger trois fois par jour, a besoin de vêtements, de chaussures et d'autres nécessités de la vie, et plus spécialement de nouvelles maisons pour la construction desquelles on a recours au travail de beaucoup d'hommes, de nouvelles industries et des ressources de mines éloignées.

—Le train spécial veut dire plus de main-d'œuvre et une diminution du chômage, l'annulation de l'entrée «WOV» (sans visa) par le port de New York, c'est-à-dire, plus de passagers. Le service du Canadien-National dans les Maritimes n'est-il pas subventionné par le Parlement?

LES PREMIÈRES IMPRESSIONS SONT LES PLUS DURABLES

Dès les premiers jours où des groupes d'immigrants sont arrivés au Canada, les vieux parents se sont rappelés les jours où ils sont demeurés dans un «wagon à bestiaux» et les incommodités qu'ils ont subies. Le réfugié d'aujourd'hui ne se souviendra-t-il pas des heures qu'il aura passées dans l'inaction dans les couloirs de l'Immigration?

Je pense que tout ce que j'ai fait pour ces gens a été apprécié. Les fonctionnaires des douanes et ceux qui ont aidé à ces gens ont été impressionnés par leur gratitude lorsqu'ils les ont vus prendre et baiser la main de tous.

La solution apportée par votre comité à ce problème ferroviaire sera également appréciée pendant des années par les nouveaux-venus de demain, même si vous n'êtes pas là pour le baise-main.

Une prière enfin—lorsque vous regardez autour de vous au Parlement, combien ne trouvez-vous pas de députés d'origine ethnique et dans votre comité?

Je tiens à exprimer mon appréciation pour le travail que vous accomplissez et mon espoir que des solutions satisfaisantes seront apportés à ce problème ayant trait à l'immigration.

Sincèrement vôtre,

(signature) (Le Rév.) Léo Burns, S.J.,
Directeur de l'Immigration Catholique

APPENDICE A-51

GUILDFORDS LIMITEE

Siège social, Burnside,
Dartmouth, N.-É., B.P. 609

Le 12 février1968

M. R. V. Virr,
Greffier du Comité Permanent
des Transports et des Communications,
Chambre des communes,
Ottawa, Ontario.

Sujet: Mémoire sur les nouveaux tarifs pour chargements incomplets

Cher Monsieur,

Comme nous sommes des fabricants et des distributeurs de matériaux de construction et de matériaux connexes, les récentes majorations dans les tarifs de chargements incomplets nous ont occasionné beaucoup de souci. Presque tous nos matériaux étant d'une pesanteur assez faible et étant taxés de droits basés sur le nombre de pieds cubes, nous sommes pénalisés tel qu'indiqué par les chiffres qui suivent.

ANCIENS TARIFS AVANT LE 5 SEPTEMBRE '68

Le poids d'un envoi de 35 boîtes de Purlboard serait de 35x45 lbs. ou 1,575 lbs, en provenance de Dartmouth, N.-É. Pour les destinations suivantes les droits seraient:

Vers Moncton, N.-B.	1575 lbs @	3.38 la bte	$ 53.24
Sydney, N.-É.	" " "	5.01 la bte	78.91
St-Jean, T.-N.	" " "	7.25 la bte	114.19
Grand Falls, T.-N.	" " "	6.04 la bte	95.13
St-Jean, N.-B.	" " "	3.82 la bte	60.16

NOUVEAUX TARIFS

Sur un envoi de 35 boîtes de Purlboard le nombre de pieds cubes serait 16x35, soit 560 pieds cubes, nous devons maintenant payer pour 560 x 10 ou 5,600 lbs. de Dartmouth, N.-É. vers les destinations suivantes:

Vers Moncton, N.-B.	5600 lbs @	1.19 la bte	66.64 +	majoration de 25.1%
Sydney, N.-É.	" " "	1.52 " "	85.12 +	" " 7.9%
St-Jean, T.-N.	" " "	2.91 " "	162.96 +	" " 42.7%
Grand Falls, T.-N. ..	" " "	2.40 " "	137.76 +	" " 44.8%
St-Jean, N.-B.	" " "	1.19 " "	66.64 +	" " 10.8%

Comme nous produisons environ 3,000,000 de «pieds de bois» de divers matériaux de construction tel que ci-dessus formant un total d'environ 15,625 boîtes, plus de la moitié desquelles sont expédiées par chargements incomplets, cela signifie, comme vous pouvez le voir, que nous serons pénalisés par des augmentations considérables que nous ne pouvons pas absorber et qui devraient nous être remboursées par le consommateur. Cette augmentation, à son tour, ajoute considérablement à l'inflation dans l'économie de nos provinces de l'Atlantique. Nous avons bon espoir que vous ferez en sorte que des ajustements soient effectués de manière à ce que des gens comme nous ne soient pas pénalisés en expédiant des denrées.

Bien à vous,

GUILDFORDS LIMITEE

(signé) A. D. Guildford

Le président,
A. D. Guildford

c.c.
Son Honneur le Maire Roland Thornbill,
Dartmouth
M. R. W. Manuge, I.E.L.

APPENDICE A-52

MÉMOIRE

présenté par

LA CHAMBRE DE COMMERCE DE CORNER BROOK

au

COMITÉ PERMANENT DE LA CHAMBRE DES COMMUNES POUR LES TRANSPORTS ET LES COMMUNICATIONS

Messieurs,

Comme les gens de Terre-Neuve sont des insulaires ils sont probablement plus conscients de l'importance du type et de la qualité de leurs moyens de transport. Comme Corner Brook est le centre de distribution de l'ouest et de la région centrale de Terre-Neuve, nous en sommes encore plus conscients. Nous sommes conscients par exemple du fait que les installations portuaires actuelles sont incroyablement insuffisantes. Lorsqu'on tient compte de ce que Corner Brook est un port de mer ouvert toute l'année par où passe un plus fort tonnage de marchandises que par tout autre port de l'île, on s'attend bien sûr que les installations portuaires soient à l'avenant. En fait, cependant, nos installations portuaires sont lamentablement insuffisantes et même dangereuses.

Dans le présent mémoire nous traiterons des points suivants:

1. L'aménagement portuaire de Corner Brook;
2. Des tarifs de transport de marchandises équitables;
3. Le service de train de voyageurs du National-Canadien;
4. L'amélioration des horaires et des installations d'Air Canada.

L'aménagement portuaire de Corner Brook

Le 3 août 1964, la Chambre de Commerce de Corner brook a présenté à l'honorable J. W. Pickersgill, ministre des Tranport à l'époque, un mémoire intitulé «Nécessité urgente d'améliorer les quais et les installations servant à la manutention des marchandises du port de Corner Brook (T.-N.)». A la suite de ce mémoire, le ministère fédéral des Travaux publics a chargé la firme d'ingénieurs civils McNamara, en 1965, d'effectuer une étude. L'étude s'est terminée en décembre 1965. Jusqu'à maintenant, le seul mot que nous ayons reçu du Ministère, à Ottawa, relativement aux progrès accomplis pour la mise en œuvre des recommandations de l'étude, est l'affectation d'un crédit de 200,000 dollars au budget de 1968, sous la rubrique «Aménagements portuaires». Le port est en pire condition maintenant qu'il était à l'époque où nous avons présenté le mémoire—en fait, avec le temps l'aménagement du port est devenu une nécessité urgente pour notre ville.

Comme la Chambre de Commerce de Corner Brook donne la priorité absolue à l'aménagement du port et comme le mémoire présenté en 1964 constitue encore, à notre avis, le rapport le plus complet sur la nécessité d'améliorer les installations portuaires nous annexons au présent document le mémoire au complet, intitulé: «Mémoire présenté à l'honorable J. W. Pickersgill, ministre des Transports du gouvernement du Canada relatif à la nécessité urgente d'améliorer les quais et les installations servant à la manutention des marchandises du port de Corner Brook (T.-N.)».

Par les présentes, la Chambre de Commerce de la ville de Corner Brook demande au ministre des Transports du gouvernement du Canada d'ordonner qu'une étude de génie globale du port de Corner Brook soit faite en vue d'apprécier ses besoins présents et à venir compte tenu de l'expansion économique de la côte ouest de Terre-Neuve.

La Chambre de Commerce estime qu'il est urgent que cette étude soit effectuée immédiatement pour les raisons suivantes:

—le port de Corner Brook est le seul port important de la côte ouest de Terre-Neuve ouvert à la navigation au long cours et il est un facteur essentiel de la vie économique de la région;

—l'expansion de la ville de Corner Brook et de la région environnante a été plus rapide que celle du port;

—les installations sont désuètes, insuffisantes, dangereuses et peu économiques à exploiter;

—il n'existe aucun organisme convenable chargé de diriger et d'administrer le port et d'intégrer son exploitation à l'économie et à l'expansion de la ville.

Nous allons dans les pages suivantes, étudier dans tous leurs détails les points énoncés ci-dessus et en établir le bien-fondé.

1. *Le port de Corner Brook*

Le port de Corner Brook est situé sur la rive sud du bras de mer Humber. Le bras de

mer est une baie profonde, bien abritée, d'un mille et un quart de largeur, prenant son origine dans la baie des îles et s'étendant sur environ 21 milles à l'intérieur des terres. Le port s'étend sur les six milles de côte qui séparent Humbermouth, à l'entrée du bras de mer, de la municipalité de Curling qui touche la ville de Corner Brook et y a été annexée.

La partie centrale et principale du port est bordée par l'usine de pâte et papier de Bowater's Newfoundland Limited, dans la ville de Corner Brook proprement dite.

Le port est réputé pour l'excellent abri qu'il procure contre tous les vents dominants, pour ses eaux profondes et pour l'ample espace que les navires y trouvent pour le mouillage et la manœuvre. Le port est ouvert toute l'année grâce à l'utilisation de navires brise-glace lorsque l'hiver est rigoureux. Ces caractéristiques devraient en faire le port le plus important de la côte ouest de Terre-Neuve.

Le port est d'importance primordiale, non seulement pour l'économie de Corner Brook, mais aussi pour celle de toute la région environnante.

La ville de Corner Brook a grandi autour de l'industrie de la pâte et du papier; les revenus de la municipalité dépendent encore dans une large mesure de la Bowater's Newfoundland Limited, tout comme une bonne partie de la population en dépend pour ce qui est de l'emploi. L'usine ne peut pas fonctionner sans le port, qui lui permet d'exporter ses produits manufacturés et d'importer les matières premières. D'autres grandes industries situées à Corner Brook, comme les usines de la North Star Cement et de l'Atlantic Gypsum Limited, par exemple, ont également besoin pour leurs opérations d'installations portuaires bien organisées.

La plus grande partie des marchandises consommées à Corner Brook et dans les régions environnantes est apportée par voie d'eau. Avec la croissance et l'expansion ininterrompues dont jouit la région ouest de Terre-Neuve, dont Corner Brook est le principal centre d'approvisionnement et de distribution, l'importance du port saute aux yeux. Pour mieux illustrer ce fait, nous donnons ci-dessous une liste des sociétés de transport maritime qui font escale à Corner Brook pour y débarquer des marchandises:

La compagnie de chemins de fer du Canadien-National, Service de Sydney Nord et Service côtier

La Clarke Steamship Company Limited, Montréal

La Karlsen Shipping Company Limited, Halifax

La Blue Peter Steamship Limited, Saint-Jean

La compagnie Furness, Withy & Company Limited, Saint-Jean et Liverpool (G.-B.)

La compagnie Enterprise Martins, Montréal; agence maritime assurant le transport direct en provenance de l'Allemagne, de la Belgique et de la Hollande.

2. *Mode d'expansion*

Depuis l'entrée de la province au sein de la confédération, la région ouest de Terre-Neuve en général, et Corner Brook en particulier, ont connu une très forte expansion économique. De nouvelles industries se sont installées dans la région et le chiffre de la population a considérablement augmenté. La demande de nouveaux services et de nouvelles marchandises a augmenté en proportion.

L'ouverture de la route Transcanadienne, ainsi que l'agrandissement et l'amélioration du réseau de routes secondaires ont transformé Corner Brook en un centre d'approvisionnement et de distribution de plus en plus important. Le port dessert maintenant non seulement la côte ouest de Terre-Neuve, mais aussi les villes minières en pleine expansion des presqu'îles de Baie Verte et du Grand Nord, jusqu'à St. Anthony.

On s'attend que cette tendance continue dans l'avenir, grâce aux efforts que font les gouvernements de Terre-Neuve et du Canada pour stimuler encore davantage une expansion industrielle déjà impressionnante. La société *Project Planning Associated Limited* a fait les commentaires suivants, en 1962, en présentant le Plan municipal de la ville de Corner Brook:

> «Corner Brook semble prendre cependant une importance croissante en tant que centre de distribution et de transport. On projette d'y aménager une nouvelle zone d'entreposage de produits du pétrole en supplément des trois réservoirs actuels de carburants agricoles. On y a ressenti récemment un grand besoin de petites installations d'entreposage pour les marchands en gros et les représentants d'industries.»

Le tableau ci-dessous donne quelques éléments d'information statistiques illustrant l'expansion économique de Corner Brook et des régions environnantes:

DONNÉES STATISTIQUES

Ville	1964	Passé	
Population de Corner Brook	28,000	12,000	(1945)
Populations des régions desservies par Corner Brook	129,640	97,920	(1951)
Dépenses municipales (annuelles) .	$ 1,635,000	843,000	(1956)
Montant des taxes d'affaires municipales (annuelles)	172,000	61,000	(1956)
Nombre de véhicules immatriculés (annuel)	16,000	8,000	(1956)
Revenu per capita (moyenne pour les hommes à Terre-Neuve ..	2,645	1,342	(1951)
Ventes de détail brutes	$27,980,000	9,719,000	(1951)
Port			
Tonnage du cargo reçu	392,000	382,000	(1951)
Tonnage du cargo chargé	888,000	469,000	(1951)
Total	1,280,000	851,000	
Messageries maritimes dont les navires mouillent à Corner Brook régulièrement (ne comprenant pas les navires appartenant à la *Bowater's* ou nolisés par cette compagnie)	7	3	
Nombre de navires inspectés par les douanes	728	370	(1953)
Total du tonnage net de marchandises enregistrées	907,000	615,000	(1953)

L'expansion économique cause un surcroît d'activité maritime que les installations portuaires ne suffisent plus à satisfaire. Il convient de remarquer que la majeure partie des installations portuaires ont été contruites de 1926 à 1930 et que, depuis cette époque, on n'y fait aucune dépense en capital sur les quais de cargaison mixte et les quais publics.

Comme l'amélioration du rendement de ces installations n'est pas allée de pair avec l'expansion économique de la région, l'opération en est devenue encombrée et insuffisante. Elles se sont aussi détériorées matériellement. Cette situation a déjà eu un effet adverse sur la croissance de la ville:

—en augmentant les frais de manutention des marchandises
—en causant le détournement du transport maritime vers d'autres ports
—en décourageant les nouvelles industries qui seraient intéressées à s'installer dans la région de Corner Brook.

L'absence d'installations portuaires convenables a également un influence adverse sur l'expansion de l'industrie du tourisme. Par exemple, il a fallu refuser l'entrée du port à des navires faisant des croisières estivales parce qu'aucun mouillage convenable n'y est disponible.

3. *État du port*

La partie centrale du port de Corner Brook comprend actuellement les quais des compagnies *Bowater's* et *Western Terminals*, ainsi que ceux du Canadien-National. Les quais des compagnies *Bowater's* et *Western Terminals* datent de 1920; leur appontement est de bois sur structure de piliers de bois. Le quai du Canadien-National est une structure moderne sur piliers de béton et date de 1962.

Les quais de la compagnie *Bowater's* ne sont utilisés que par l'usine de pâte et papier. Le quai du Canadien-National est fréquenté par les caboteurs et n'est pas ouvert aux navires des messageries maritimes commerciales. Ainsi les seules installations accessibles pour le débarquement du cargo à destination du public sont les quais que la compagnie *Western Terminals Limited* loue de la compagnie *Bowater's*. Ces quais, qui ne sont même pas publics, au sens littéral du mot, puisqu'ils appartiennent à la compagnie *Bowater's*, sont actuellement insuffisants pour le volume de marchandises qu'ils doivent recevoir.

Le terminus ne possède pas de voies d'accès convenables et aucune voie de chemin de fer ne le dessert. L'appontement des emplacements de chargement est trop étroit et n'est pas suffisamment solide, selon les normes exigées de nos jours, pour supporter le matériel qui permettrait la manutention des marchandises selon des méthodes modernes. A cause du manque d'entrepôts couverts, les marchandises doivent être entreposées à l'extérieur, encombrant ainsi encore plus les appontements et empêchant l'utilisation efficace de matériel motorisé.

Les entrepôts sont trop petits; ils sont encombrés de marchandise et ne possèdent pas de rampes qui permettraient un chargement rapide des camions. A cause du manque d'espace, il est difficile pour les destinataires de trier le cargo qui vient d'être déchargé ce qui résulte en une perte de temps et force souvent les destinataires à s'y reprendre deux fois. Les entrepôts sont généralement bourrés à craquer, ne laissant qu'un espace de service restreint. On les utilise toute l'année à plein rendement, c'est-à-dire qu'il y passe environ 1,000 tonnes de marchandises par semaine. Comme les entrepôts ne peuvent recevoir plus de marchandises, les tonnages n'ont pas changé au cours des ans et ne correspondent plus à la demande croissante.

Un autre facteur qui retarde l'expansion du port, est l'absence totale de matériel de déchargement et d'équipement lourd de levage.

Les grands navires ne peuvent pas mouiller aux quais de la compagnie *Western Terminals* à cause de la profondeur insuffisante de l'eau, qui varie de 13 à 22 pieds. Cela prive le port de Corner Brook des avantages qu'il y aurait à recevoir les marchandises en grandes quantités.

Les conditions qui règnent actuellement occasionnent des frais de manutention excessifs et frais de casse élevés. Ces frais retombent par la force des choses sur le consommateur et ont une influence désastreuse sur le coût de la vie.

La construction et l'état des structures du port sont tels qu'ils constituent un danger d'incendie et l'absence de tout élément de sécurité en font une source d'inquiétude permanente. Tous les vieux quais et les entrepôts sont construits de bois fort inflammable et les piliers des quais sont couverts d'huile et de goudron. De plus il serait impossible de déployer rapidement le matériel de pompier nécessaire pour éteindre un incendie localisé à cause de l'encombrement des quais.

Le feu ne tarderait pas à prendre des proportions désastreuses et pourrait détruire complètement une bonne partie du port, puisque les quais sont concentrés dans un secteur assez restreint.

Au cours des dernières années, le fonctionnement des ports de Saint-Jean et de Botwood a énormément souffert des incendies qui ont ravagé des quais construits de façon semblable. C'est là un exemple sinistre et un avertissement de ce qui signifierait pour Corner Brook un incendie qui ravagerait les installations portuaires dont dépend presque entièrement la population de la région.

Les navires sont gréés pour soulever des poids ne dépassant pas cinq tonnes; pour les plus gros poids, il est nécessaire de louer une grue mobile. Mais cette grue a elle aussi une puissance de levage limitée et elle ne peut être utilisée que sur les quais du Canadien-National, car les autres sont trop faibles pour supporter son poids. Il n'y a aucun moyen de soulever des charges de plus de 25 tonnes et, par conséquent, elles doivent être déchargées dans d'autres ports.

4. *Administration portuaire*

Il est urgent que l'on organise un corps d'administration efficace pour diriger l'exploitation du port et pour établir un plan d'expansion qui tienne compte du plan directeur d'urbanisme que la ville de Corner Brook a déjà adopté.

Aucune commission ne s'occupe actuellement de l'administration du port. Le surintendant maritime de la compagnie *Bowater's* exerce une certaine autorité, mais il ne s'agit là que d'un régime provisoire adopté pour les besoins de la cause. Le bureau du surintendant n'a aucune autorité sur les autres organisations qui se servent du port, comme la *Humber Pilotage Association*, l'agence maritime, les services de douane du Canada et le médecin du port.

La confusion générale qui règne actuellement dans le port découle surtout de l'absence d'un organisme administratif qui assurerait un élément de coordination entre les divers usagers du port.

Il est plus que temps que soit organisée une forme d'administration aux pouvoirs bien définis qui s'occuperait d'élaborer un plan d'expansion à long terme s'intégrant à celui de la ville de façon à coordonner l'activité des installations de transport par eau, par rail et par routes.

Tarifs de transports de marchandises équitables

Le 5 septembre 1967, les nouveaux tarifs de transports de marchandises par rail mis en vigueur dans les provinces de l'Atlantique ont fait l'objet de fortes critiques. Le 9 novembre le ministre des transports a déclaré:

> (1) que le Canadien-National et le Pacifique-Canadien ont l'intention de demander à la Commission des transports du Canada d'annuler les classes de tarifs actuelles (et vraisemblablement les tarifs de transport des denrées non concurrentielles) pour toute expédition de chargements incomplets dans les limites des provinces de l'Atlantique et pour toutes marchandises expédiées vers l'ouest hors des limites des provinces de l'Atlantique; et
>
> (2) que les compagnies de chemins de fer se proposent de remplacer l'échelle de tarifs en vigueur pour les expéditions en deçà des limites des provinces de l'Atlantique de changements incomplets, par une

échelle de tarifs reflétant les réductions imposées par la Loi sur les taux de transport de marchandise dans les provinces Maritimes.

Plus tard, la Commission des transports des Maritimes a présenté un mémoire au ministre des Transports dans lequel elle demandait:

(1) que la réduction des tarifs des transports de marchandises en deçà des limites des provinces de l'Atlantique annoncée le 9 novembre par le ministre soit mise en vigueur immédiatement;

(2) que l'on demande aux compagnies de chemins de fer d'attendre, avant de déposer leur demande d'annulation des tarifs en vigueur relatifs au transport de chargements incomplets, du moins jusqu'à ce que l'on ait établi et mis en vigueur une nouvelle politique de transport régionale;

(3) que la règle communément appelée «règle de densité» soit réduite d'un pied cube pesant dix livres à un pied cube pesant cinq livres; et

(4) que des mesures soient prises immédiatement pour faire profiter d'autres formes de transport des subventions accordées aux termes de la Loi sur les taux de transport de marchandises dans les provinces Maritimes.

On nous a également fait savoir que la Commission des transports des Maritimes allait présenter un mémoire au présent Comité. En ce qui concerne les tarifs de transport de marchandises et les subventions au transport, nous estimons qu'elle est plus à même de fournir des renseignements exacts que nous ne pourrions le faire à l'heure actuelle, compte tenu du peu de temps dont nous avons disposé pour faire nos recherches et pour rédiger ces mémoires.

Service de trains de voyageurs du National-Canadien

Ce service a toujours été un des éléments essentiels du réseau de transport de Terre-Neuve. Le parachèvement de la route Transcanadienne et la médiocrité du service de chemin de fer sont deux facteurs qui expliquent pourquoi le Service de chemin de fer de Terre-Neuve accuse un déficit. Cependant, nous sommes entièrement d'accord avec la demande présentée par le gouvernement de Terre-Neuve à l'effet que le service de train de voyageurs continue de fonctionner jusqu'en 1970, malgré l'établissement d'un service d'autobus. Cela donnera à chacune des parties intéressées le temps d'apprécier les avantages de chacun de ces services tant du point de vue de la rentabilité que de celui du service offert aux voyageurs.

La Chambre de Commerce trouve qu'il est plutôt injuste que le Canadien-National ait agrandi ses services de voyageurs sur le continent et les ait modernisés, et qu'en même temps cette compagnie essaie de supprimer le service de trains de voyageurs à Terre-Neuve. Nous sommes prêts à accepter qu'on nous fasse subir une expérience comme celle du Service Rapido qui relie maintenant Québec, Montréal et Toronto.

Services d'Air Canada

L'horaire d'hiver d'Air Canada comprend actuellement deux envolées par jour, vers l'est et vers l'ouest. Nous ne nous plaignons pas du service donné par Air Canada, bien que, à notre avis, le remplacement des Viscount par des Vanguard pour deux des vols soit une mesure rétrograde, mais des horaires. Le vol 333 part à 9 h. 55 du matin et arrive à Halifax à 11 h. 45 du matin, et soit dit en passant, cette envolée continue jusqu'à Boston. Les voyageurs qui doivent se rendre en d'autres points du Canada n'ont pas de correspondance avant 1 h. 35 de l'après-midi. Lorsqu'on revient du centre du Canada, on a le choix entre deux envolées, dans le cas du vol 510 le départ est à 12h. 45 de l'après-midi. C'est au vol 510 que nous en avons; il part de Montréal à 1h. 35 du matin et arrive à Stephenville à 8h. du matin. En plus de devoir voyager toute la nuit, il faut souvent attendre car le départ est fréquemment retardé et nous pensons que le chargement et le transport d'une lourde cargaison est un des facteurs qui contribuent à ces retards. Enfin la Chambre de Commerce s'oppose à toute politique régionale de transport aérien en vertu de laquelle le service d'Air Canada à Stephenville serait remplacé par un service de transport régional. Nous estimons que ce changement ne pourrait que désorganiser les horaires de voyage entre la région occidentale de Terre-Neuve et le continent, et ne pourrait avoir pour résultat qu'une déterioration plus grande du service.

Résumé

Des quatre problèmes de transport offerts à l'attention du Comité dans notre mémoire, nous estimons que celui qu'il est le plus urgent et le plus nécessaire de résoudre est celui de la modernisation du port de Corner Brook. A moins que cela ne se fasse, Corner Brook est appelé à perdre sa place de port de mer et de port de ravitaillement de la côte ouest de Terre-Neuve; toute détérioration des installations portuaires condamme la ville à la stagnation et constitue un gaspillage d'un magnifique port naturel.

Fait à Corner Brook (T.-N.) le vingtième jour de février de l'année 1968.

APPENDICE A-53

MÉMOIRE

présenté par

PRICE (Nfld.) PULP & PAPER LIMITED

Le 14 mars 1968

HISTORIQUE

La compagnie se consacre à la fabrication de papier-journal et de pâte à papier sulfitée non écrue dans ses installations de Grand Falls, en Terre-Neuve. Créée en 1909, la première usine avait une capacité de production de 30,000 tonnes par an. Ce potentiel devait être accru par la suite, grâce à des investissements considérables, soit dans la modernisation du matériel existant, soit dans l'achat de machines modernes, ce qui portait ainsi la production au chiffre de 275,000 tonnes par an, soit 800 tonnes par jour en moyenne. Récemment, la compagnie procédait au remplacement de ses quatre plus anciennes machines par un ensemble moderne à haut rendement dont le coût total d'installation s'est élevé à 20 millions de dollars.

RÉGIME JURIDIQUE DE LA SOCIÉTÉ

Avant 1965, la compagnie exerçait ses activités en Terre-Neuve sous la raison sociale: «Anglo-Newfoundland Development Co. Ltd.». Depuis 1961, la société fait partie du groupe «The Price Company Limited» qui en assure le contrôle total, et dont le siège est à Québec. Cette fusion plaçait le groupe en cinquième position dans l'industrie canadienne du papier et de la pâte à papier, et en quatrième position dans le domaine du papier-journal, avec une production représentant 10 p. 100 de la production nationale.

OBJET DU MÉMOIRE

S'il est vrai que la compagnie est directement ou indirectement intéressée à tout ce qui touche à l'industrie des transports et à ses répercussions sur l'économie de la province, l'objet du présent mémoire est de traiter plus particulièrement du problème des transports dans la mesure où il affecte les approvisionnements en bois à pâte. En ce qui concerne plus spécialement les transports maritime, ferroviaire et aérien, la compagnie estime que ces questions gagneraient à être traitées par la Chambre de commerce de Terre-Neuve et par les autres organismes commerciaux professionnels de la région, qui sont en contact beaucoup plus étroit avec les services de transport puisque l'exploitation de ces derniers exerce une influence sur toute la province.

CONSIDÉRATIONS D'ORDRE GÉNÉRAL

La presque totalité de la production de papier-journal de la compagnie est vendue à l'étranger en concurrence avec d'autres producteurs locaux, avec d'autres industriels canadiens ou étrangers ou avec les deux. Nos marchés actuels sont: les États-Unis, le Royaume-Uni, l'Amérique latine et l'Australie.

Le maintien de notre position concurrentielle sur ces marchés dépend de la qualité du papier-journal et de la possibilité de fournir le produit au consommateur à un prix sensiblement inférieur au prix du marché. Dans cet ordre d'idées, la possibilité de produire et de transporter du bois à pâte du chantier à l'usine de Grand Falls dans les conditions économiques les plus favorables constitue un facteur vital de l'exploitation.

Au cours de ces dernières années, la compagnie a jugé bon de dépenser des sommes importantes, chaque année, dans le cadre d'un programme permanent destiné à atténuer le caractère saisonnier de ses opérations d'abattage en vue d'améliorer la qualité du papier-journal grâce à l'utilisation de bois fraîchement coupé. Or, ce programme ne pourra être continué avec succès que si le transport du bois à pâte jusqu'à l'usine peut se faire à un prix de revient compétitif.

Parallèlement à ce programme d'amélioration des circuits d'approvisionnement, la compagnie a poursuivi la mise en œuvre de son programme à long terme pour la modernisation et l'expansion de ses installations. Une fois de plus, l'optique demeure celle de la recherche d'une production de qualité au prix de revient le plus faible possible.

En dépit de ces récentes améliorations, il est hors de doute que l'exploitation a lieu dans un contexte géographique et économique beaucoup plus défavorable que celui de plusieurs de nos concurrents (voir annexe A). Voici certaines de ces conditions défavorables:

(1) Le tarissement relatif du marché financier, spécialement dans le domaine de la normalisation et de l'expansion de l'infrastructure routière;

(2) Le faible rendement en bois à pâte par acre de concession et par arbre, et son incidence sur le prix de revient de l'abattage;

(3) La situation géographique de l'usine, à l'écart des voies principales de transport;

(4) L'isolement géographique de l'usine, à l'écart des sources d'approvisionnement en matériel et en fournitures.

Sans doute, au cours des dernières années, les améliorations portées à l'infrastructure économique de la partie centrale de Terre-Neuve assurent-elles des conditions plus favorables à l'expansion industrielle. Mais, malgré l'accroissement important des ressources en énergie électrique, et l'extension du réseau routier, il reste encore beaucoup à faire.

LES APPROVISIONNEMENTS EN BOIS À PÂTE

En 1967, les livraisons de bois à pâte à l'usine de Grand Falls se sont élevées à 358,246, cordes, livraisons qui furent effectuées de la façon suivante:

(1) Transport par camion jusqu'à une rivière flottable, flottage du bois jusqu'à l'usine: 194,808 cordes, soit 54.4 p. 100 de la production sur une distance maximum de 125 milles.

(2) Transport par camion directement jusqu'à l'usine: 137,155 cordes, soit 38.3 p. 100 de la production sur une distance moyenne de 26 milles, variant de 17 à 75 milles.

(3) Transport par camion jusqu'à une rivière flottable, flottage du bois jusqu'à une tête de pont ferroviaire, transport ferroviaire jusqu'à l'usine: 26,283 cordes, soit 7.3 p. 100 de la production: voie ferrée: 88 milles; distance moyenne totale: 115 milles.

La distance moyenne totale de transport se situe habituellement légèrement au-dessus de 50 milles. Ce chiffre tendrait à s'élever si, grâce à une amélioration des conditions de transport, il devenait économiquement possible d'exploiter des concessions actuellement inaccessibles.

Dans cette industrie, la rentabilité de l'exploitation dépend dans une large mesure de la solution apportée au problème de la production et du transport du bois à pâte sur des distances relativement grandes. Comme il a été précisé plus haut, ce problème est généralement plus aigu en Terre-Neuve qu'ailleurs, à cause de la nature de nos forêts, et de l'état relativement peu développé de nos routes, comparativement au reste du Canada et aux États-Unis, par exemple.

Jusqu'à ces dernières années, le flottage du bois était utilisé exclusivement, soit pour des livraisons directes à l'usine, soit comme mode auxiliaire de transport pour assurer à peu près tous les approvisionnements en bois. Et les chiffres indiqués plus haut indiquent selon toute l'évidence que ce mode de transport demeure important pour la livraison en provenance de certaines régions. Il n'en reste pas moins que la valeur économique de ce mode de transport fait l'objet de revisions constantes.

Le transport par camion permet d'assurer des arrivages de bois constants, en comparaison avec le caractère saisonnier du flottage, et offre un certain nombre d'avantages par rapport à ce dernier, parmi lesquels:

(1) Réduction du fonds de roulement immobilisé dans le bois couché.

(2) Élimination des manutentions intermédiaires et réduction conséquente du coût du transport.

(3) Réduction du taux de détérioration des fibres en cours de transit.

(4) Réduction du taux de perte de bois par la submersion ou autres causes résultant du flottage.

En résumé, dans cette industrie extrêmement concurrentielle, il est essentiel que le volume de bois transporté du chantier à l'usine soit porté au maximum de la capacité de l'infrastructure routière.

RECOMMANDATIONS

Dans une économie qui dépend totalement de ses marchés étrangers et qui ne dispose pas d'un marché financier suffisant, il est nécessaire que le concours direct et indirect du gouvernement fédéral soit mis à contribution si l'on veut assurer l'accélération de la croissance économique de la province. Dans cette optique, la réduction du prix de revient du transport est essentielle.

Et, considérant les problèmes particuliers qui se posent à la province du point de vue des transports, nous estimons qu'il est dans l'intérêt de la nation comme dans l'intérêt de la province que le gouvernement fédéral prenne les mesures importantes suivantes:

(1) Assumer la continuation des dispositions prévues par la loi sur les taux de fret maritime, ce qui constituerait une subvention minimum, et étudier la possibilité d'accroître des subventions pour Terre-Neuve.

(2) Élargir le champ d'application de la loi sur les taux de fret maritime de façon à y comprendre d'autres modes de transport.

(3) Libérer des crédits pour la construction d'un réseau routier primaire et secondaire, carrossable en tout temps, afin de rendre accessibles et entièrement exploitables les réserves existantes de bois à pâte.

Nous estimons que le concours financier de l'État fédéral est nécessaire à l'épanouissement de localités qui souffrent des inconvénients de l'isolement géographique et de la faible densité démographique.

La compagnie PRICE (Nfld.) exprime sa gratitude pour l'occasion qui lui a été donnée d'exprimer ses vues sur l'important problème du transport, et espère avoir bientôt communication de vos décisions, particulièrement en ce qui concerne Terre-Neuve.

Respectueusement,

Price (Nfld.) Pulp & Paper Limited
Le secrétaire-trésorier,
(signé)
(Signature illisible)

ANNEXE A

Tableau comparatif du coût du transport en Terre-Neuve et au Québec.

La compagnie PRICE a procédé récemment à l'installation de deux machines à papier-journal identiques, l'une à Alma, Québec, l'autre à Grand Falls, Terre-Neuve. Celle d'Alma était installée en automne 1967, celle de Grand Falls au début de l'année 1968. La source de matières premières et de matériel ayant servi à la construction de ces machines était exactement la même, à cette différence près que la machine de Grand Falls avait été fabriquée avec de l'acier de Nouvelle-Écosse, tandis que celle d'Alma avait été fabriquée avec de l'acier québécois. Pourtant, le coût du transport du matériel, du point d'origine jusqu'au lieu de la construction se présente comme suit:

Grand Falls, Terre-Neuve	432,415.08
Alma, Québec	202,309.13
Différence	230,105.95

APPENDICE A-54

MÉMOIRE PRÉSENTÉ PAR

LES CHAMBRES DE COMMERCE AFFILIÉES DE LA VALLÉE D'ANNAPOLIS

Monsieur le président,
Messieurs,

Nous voulons, par notre présence devant vous aujourd'hui, vous faire sentir le besoin qu'il est urgent de moderniser le service de traversier entre l'ouest de la Nouvelle-Écosse et la province du Nouveau-Brunswick.

Le contenu de ce mémoire a reçu l'approbation unanime des conseils ministériels des citoyens de la Nouvelle-Écosse et du Nouveau-Brunswick.

Ce mémoire témoigne de l'attitude et de l'appui complets du gouvernement tant au niveau provincial que municipal à travers ces deux provinces que viennent seconder la Commission des Transports maritimes, les *Boards of Trade*, les chambres de commerce, l'industrie, le commerce, les organisations syndicales, le tourisme ainsi que tous les citoyens de la Nouvelle-Écosse et du Nouveau-Brunswick.

Le gouvernement du Canada sait bien comment l'histoire a lié ces deux régions des provinces atlantiques pour en faire des groupes économiques aux affinités naturelles; il connaît bien aussi leur interdépendance économique et les échanges culturels qui se sont poursuivis entre le sud de la Nouvelle-Écosse et le Nouveau-Brunswick. C'est un service dont le Canada a tiré grand profit au cours de la dernière guerre.

La tradition a voulu que le seul lien direct et logique entre ces régions soit la traversée de la baie de Fundy ou le Service de traversier entre Digby et St-Jean.

LA POSITION DE LA NOUVELLE-ÉCOSSE

Un simple coup d'œil sur la carte de la Nouvelle-Écosse nous revèle que la partie sud-ouest de cette province forme une presqu'île et que, ne jouissant d'aucun moyen de transport maritime, elle est de ce fait obligée d'expédier ses produits vers les marchés de l'est de la Nouvelle-Écosse et du Nouveau-Brunswick en effectuant un long crochet par voie de terre. Étant donné les conditions de transport actuelles, il sera à peu près impossible de tirer pleinement avantage de l'investissement que le gouvernement fédéral est en train de faire en créant le parc national Kejimkujik, dont l'entrée se trouve à 30 milles environ du port de Digby. Une rentabilité maximum exige donc, en pareil cas, l'amélioration immédiate du système de transport. Une région qui devrait jouir du taux le plus élevé d'expansion se trouve ainsi freinée dans son développement faute d'un service de traversier moderne et rapide.

Le lien logique et naturel entre cette région et le Nouveau-Brunswick est, comme vous vous en rendez compte vous-mêmes, le service de traversier entre Digby et Saint-Jean. Le service actuel qu'on exploite depuis longtemps est tout à fait insuffisant. Le bateau n'y fait qu'un aller-retour par jour, et durant six jours de la semaine seulement. Il n'est pas conçu pour le transport de fret en vrac; quant à son utilité pour fins touristiques, elle n'est que limitée. Ce bateau peut recevoir de petites expéditions de fret ou d'exprès ainsi que des chargements de pièces emballées, mais il en coûte cher à cause de frais élevés de manutention encourus, et les retards font plus qu'annuler les avantages qu'offrirait un parcours aussi bref. Cet état de choses justifie en partie le retard qu'a connu le développement économique de cette région, ce que démontre bien le fait que, malgré tous les attraits qu'a pu offrir le gouvernement fédéral pour les inciter à s'y installer, aucune des nouvelles industries établies en Nouvelle-Écosse au cours des dernières années n'a trouvé bon de le faire dans l'ouest de la Nouvelle-Écosse. Les difficultés que présente le système actuel de transport dans cette région et vers l'extérieur ne sont pas raisonnables.

Les habitants de l'ouest de la Nouvelle-Écosse attendent avec impatience depuis plus de dix ans, croyant toujours que les installations portuaires de Digby seraient remises à neuf. En fait, les années sont passées sans que rien ne soit fait. La patience des gens s'est usée au point qu'ils commencent à perdre leur foi et leur confiance en l'avenir de leur région à moins qu'on ne voie à y améliorer le système de transport. Ce défaut de confiance décourage le commerce et les investissements, ce qui a pour effet que qu'on n'exploitera jamais à leur capacité le caractère des habitants de l'ouest de la Nouvelle-Écosse, ni les conditions géographiques favorables sous d'autres aspects, ni le climat ou le sol, ou les ports de pêche et le reste, jusqu'à ce qu'on leur fournisse de meilleures installations de transport.

LA POSITION DU NOUVEAU-BRUNSWICK

Les représentants du Nouveau-Brunswick qui appuient ce mémoire sont d'avis qu'un Service moderne pour la baie de Fundy est essentiel à l'expansion industrielle de la province du Nouveau-Brunswick dans son ensemble et en particulier à son premier centre d'expansion: Saint-Jean. Le problème que pose la distribution régionale, tel qu'il se présente avec ses difficultés d'expédition et ses frais de transport, empêche presque toute considération des marchés potentiels qu'offre le sud-ouest de la Nouvelle-Écosse au moment où une nouvelle industrie projetant de s'établir au Nouveau-Brunswick envisagerait la conception de son programme de mise en marché.

L'industrie du sud du Nouveau-Brunswick a depuis longtemps souffert d'un désavantage, du point de vue de la concurrence, dans la distribution de sa production dans le sud-ouest de la Nouvelle-Écosse et au-delà du fait d'un service de traversier actuel insuffisant et incapable de fournir un service rapide et à fréquence plus grande.

Les avantages naturels de l'échange, du magasinage et du commerce qu'offrent les deux régions en bordure de la baie de Fundy ont depuis longtemps été pénalisée et ce au grand détriment de la Nouvelle-Écosse et du Nouveau-Brunswick. Ce sont des avantages réciproques que rehausserait la mise sur pied d'un service de traversier moderne aux traversées quotidiennes nombreuses à travers cette baie de 40 milles.

L'industrie du tourisme a connu ces dernières années une croissance extraordinaire en Nouvelle-Écosse et au Nouveau-Brunswick. Cette industrie importante représente une source de revenu que l'on estime à 140 millions de dollars (pour les deux provinces). Le potentiel du commerce touristique américain et canadien dans cette région est illimité. Le Service de traversier Digby-St-Jean a depuis toujours joué un rôle de premier plan vis-à-vis l'industrie touristique qui a profité aux deux provinces. C'est un rôle qu'on exploiterait à son plein rendement en mettant sur pied un service moderne, efficace et dont l'horaire prévoirait des traversées quotidiennes multiples.

L'INSUFFISANCE ÉVIDENTE DU SERVICE ACTUEL

L'insuffisance des traversiers d'aujourd'hui et d'autrefois assurant la traversée de la baie de Fundy est un fait que reconnaissent depuis la deuxième guerre mondiale tous les intéressés. On peut peut-être expliquer d'abord le rendement financier pauvre de ce service en lui imputant son incapacité à bien accepter tous les genres de trafic y compris celui des camions de transport assez lourds et celui d'un plus grand nombre d'autos de touristes.

Un autre facteur qui a contribué à en décourager l'exploitation profitable est celui de la manutention démodée et désuète du fret ainsi que l'état vétuste des installations d'abordage y compris celui des terminus pour accueillir les passagers des deux côtés de la baie de Fundy. Nous sommes d'avis qu'une telle situation a nui considérablement à l'expansion du commerce, de l'industrie et du tourisme aussi bien dans la province du Nouveau-Brunswick que dans celle de la Nouvelle-Écosse. Tous les partisans de ce mémoire soutiennent qu'il faut passer dès maintenant à une action qui incitera le gouvernement fédéral à commencer immédiatement la remise au point complète de ce service et à affecter les fonds nécessaires à la construction de nouveaux terminus et à l'achat d'un traversier moderne.

LE GOUVERNEMENT SE DOIT D'AIDER

Comme on s'est plu à le répéter, l'événement que nous avons fêté l'an dernier visait à unir les provinces dans l'entraide. L'attrait principal qu'on offrait à celles qui voulaient s'unir était l'avantage d'un chemin de fer commun. Or la communication par voie ferrée ne peut s'établir d'une façon satisfaisante que par le lien du traversier. Nous soutenons donc, sans la moindre présomption de notre part, qu'il incombe aux gouvernements de nous fournir ce service. On a assuré pareil service ailleurs au Canada.

Par la présentation de ce mémoire devant vous aujourd'hui, nous cherchons à obtenir votre plein appui à notre proposition voulant que l'on mettre dès maintenant sur pied un projet visant à créer pour la baie de Fundy un service de traversier entièrement neuf et moderne. Le gouvernement fédéral devrait prendre les mesures voulues pour assurer la mise sur pied d'un service de traversier neuf entre Digby, N.-É et St-Jean, N.-B., capable d'accueillir tout genre de trafic, de route ou de rail qui réponde aux besoins actuels et prévus, quel qu'en soit le propriétaire. On devrait prévoir la disponibilité de terminus répondant aux exigences du transport futur d'après les besoins du public.

Nous avons appris, au cours de discussions récentes avec les administrateurs de la société actuelle d'exploitation, que celle-ci est disposée à fournir un service amélioré entre les deux ports en achetant un nouveau type de bateau moderne permettant aux véhicules d'y embarquer et d'en débarquer par leurs propres moyens. Ceci dépendrait cependant d'une entente valable entre cette société et le gouvernement fédéral qui s'engagerait de son côté à ériger de nouvelles installations termi-

nales dans les ports de Digby et de Saint-Jean.

Nous sommes d'avis, qu'en plus de ces installations, les exploiteurs actuels ou d'autres assurant ce transport maritime devraient bénéficier d'une assistance financière à l'achat ou à la construction du nouveau type de bateau à embarquement et débarquement autonomes des véhicules, et qu'on devrait supprimer à leur égard les droits de terminus et d'accostage que l'on a toujours prélevés sur ce service depuis plusieurs années. Nous proposons qu'on abandonne ces droits ou qu'on les réduise fortement afin que le service requis soit assuré. Ce geste ne créerait aucun précédent quant à ce genre d'aide puisque la suppression ou la réduction de tels droits de terminus ainsi que le consentement de crédits considérables à des exploiteurs privés sont des mesures qui ont cours depuis longtemps à l'égard d'autres services de traversier dans la région des Maritimes.

GENRE DE SERVICE

Il faudrait prévoir un service quotidien fonctionnant sept jours par semaine, comportant de nombreuses traversées l'année durant, jouissant des dernières techniques de chargement, pouvant aussi recevoir les camions-remorques avec ou sans leur tracteur, capable de transporter de la marchandise en containers et qui puisse accueillir convenablement les touristes. La conception de nouvelles installations d'accostage et le choix d'un bateau devraient prévoir un service qui puisse se charger de tout volume actuel et prévu de trafic de toutes espèces. Les habitants de la région Digby-St-Jean prévoient comme idéal un service semblable à celui qui assure le transport entre le cap Tourmente au Nouveau-Brunswick et Borden, Î.-P.-É., non compris sa capacité de transport de wagons. La traversée doit prévoir le plus grand nombre de voyages possibles. Il nous faut au moins deux traversées par jour à l'heure actuelle et le nombre de traversées devra s'accroître en fonction de la demande. Au moment où l'on déterminera la mesure de l'aide financière à accorder, il faudra tenir compte que des tarifs concurrentiels, calculés en fonction de la plus courte distance en cause, nous sont essentiels.

RECOMMANDATIONS

Monsieur le président, nous sommes ici pour faire valoir une proposition urgente et économiquement valable. Nous demandons que le gouvernement du Canada s'engage fermement à prendre des dispositions immédiates pour que soit assurée l'exécution des points suivants:

(a) Que soient construites des installations terminales destinées à subvenir à toutes les exigences actuelles et prévisibles de la société d'exploitation;

(b) Que l'on encourage la société d'exploitation à s'occuper dès maintenant de la construction ou de l'achat d'un bateau moderne capable de fournir un service complètement intégré qui reçoive le trafic de toute nature qui passera par les ports de Digby ou de Saint-Jean;

(c) Que la construction des quais et des terminus pour l'accueil des passagers et du fret soit conçu en prévision d'un service quotidien à traversées multiples, sept jours par semaine, l'année durant. C'est le meilleur moyen d'encourager une utilisation à fond de ce service, tant pour le transport du fret en général que pour l'acheminement plus rapide des milliers de touristes et de leurs automibles qui se prévaudraient normalement d'un tel service;

(d) Ce mémoire propose aussi que ce service soit conçu pour recevoir tous les genres de trafic, camions et autos y compris les ensembles de camions-remorques avec ou sans leur unité de traction;

(e) Que l'on prenne des dispositions pour assurer un confort raisonnable au public voyageur ce qui comprendrait des cabines de luxe, des couchettes, un restaurant et autres commodités de la vie courante.

(f) Que le tarif et le prix imposés aux usagers en soit maintenu au minimum afin d'encourager le trafic et éliminer le facteur de découragement que représente pour l'industrie les frais de transport élevés. Ces tarifs concurrentiels devraient, par l'avantage économique qu'ils offriront, stimuler la croissance virtuelle de cette région qui s'est vue depuis si longtemps démunie de moyens de transport suffisants.

Monsieur le président, au nom de notre représentation et de ceux qui nous ont ici délégués, permettez que nous vous exprimions notre reconnaissance pour l'audience que vous nous avez accordée et pour l'intérêt que vous avez manifesté à l'égard de la cause que nous vous avons présentée aujourd'hui.

C. D. Snow, Digby, président
Comité du transport de l'AVABT

le 10 février 1968.

GOUVERNEMENT DU CANADA
TARIFS-MARCHANDISES

Le problème de notre stagnation économique préoccupe fort les gens de la région ouest de la Nouvelle-Écosse. Nos industries et nos maisons de commerce se trouvent désavanta-

gées par le nouveau barème tarifaire pour le transport des marchandises. Ceux d'entre nous qui dépendent de l'industrie agricole, des pêcheries ou de l'industrie des fruits se voient dans l'impossibilité de lancer leurs produits sur le marché parce que les gouvernements, ceux du passé comme celui d'aujourd'hui, n'ont pas songé à l'avenir et n'ont pas offert de planification; ils ont négligé entièrement les exigences et le coût du transport, facteur essentiel pour le bien-être économique de l'ouest de la Nouvelle-Écosse et facteur important pour l'économie de notre province toute entière.

Le nouveau barème tarifaire ne fait qu'élargir le fossé économique entre les provinces maritimes et le reste du pays et si ces désavantages continuent de s'accroître, l'ouest de la Nouvelle-Écosse ne sera plus propice à l'industrie.

Il ne s'agit pas simplement de nous référer à des règlements ou à une autorité quelconque où seraient clairement définis nos droits dans le domaine du transport au moment de la Confédération. Ces droits faisaient plutôt partie d'une entente tacite qu'ils ne comportaient de garantie écrite.

La seule partie écrite visait la construction du chemin de fer, comme l'exigeait l'Acte de l'Amérique du Nord britannique. Nous nous sommes débattus par le passé pour démontrer qu'avec la construction du chemin de fer, il y avait la promesse d'une échelle tarifaire devant répondre à nos exigences commerciales. Cet argument a reçu une reconnaissance presque officielle quand la *Maritime Commission on Royal Claims* (la Commission Duncan de 1926) disait dans son Rapport, à la page 21, que le chemin de fer avait été terminé en 1876 et que selon toute évidence, à partir de cette date et jusqu'en 1912, les intérêts des provinces maritimes avaient été assez bien protégés, grâce au tarif-marchandises qui tenait compte des exigences commerciales de la région. A notre avis, le fait que l'Intercolonial ait eu des taux peu élevés pendant la période allant jusqu'en 1912 doit être interprété, avec raison, comme l'accomplissement par les différents gouvernements de la ligne de conduite et des promesses qui ont entouré la création du chemin de fer dès la conception du projet, quelles que soient les impressions auxquelles a pu donner lieu la forme de son administration.

Après des consultations avec la Commission du transport des provinces maritimes, notre organisme a soumis au ministre du Transport la résolution qui suit. Notre position n'a pas changé depuis.

ATTENDU QUE les nouveaux tarifs-marchandises pour les chargements incomplets annoncés récemment par les compagnies de chemin de fer ont eu pour résultat une hausse importante dans le coût du transport des marchandises pénétrant dans la vallée de l'Annapolis ou en sortant,

ATTENDU QUE la Loi des tarifs-marchandises pour les provinces maritimes ne s'applique pas aux chargements venant de l'extérieur, avec le résultat que les détaillants et les consommateurs de cette région doivent faire tous les frais de la hausse de tarif pour les chargements incomplets,

ATTENDU QUE le Gouvernement du Canada se doit d'encourager la mise en valeur économique des provinces maritimes et que pour cette raison il a accordé la priorité à l'amélioration des moyens de transport,

ET ATTENDU QUE les hausses importantes dans les tarifs pour les chargements incomplets auront non seulement un effet grandement préjudiciable sur les chargements que les fabricants de la région envoient à l'extérieur mais qu'ils affecteront aussi le coût de la vie, à cause de la hausse des tarifs-marchandises sur tous les chargements provenant de l'extérieur, contrecarrant ainsi les objectifs du Gouvernement du Canada,

ET ATTENDU QUE la déclaration du ministre du Transport le 9 novembre ne prévoit pas de réduction dans les tarifs ferroviaires pour les chargements incomplets pénétrant dans les provinces de l'Atlantique ou en ressortant,

IL EST DONC RÉSOLU que nous fassions immédiatement une représentation auprès du ministre du Transport, de certains représentants gouvernementaux et de certains ministères pour demander ce qui suit:

(1) que les chemins de fer fassent porter ce qu'ils appellent leur règlement de densité de 10 livres par pied cube à 5 livres;

(2) qu'ils maintiennent leurs tarifs-marchandises actuels pour les chargements incomplets;

(3) qu'ils mettent en vigueur le plus tôt possible la réduction des tarifs pour le transport entre les provinces maritimes, annoncée par le ministre du Transport le 9 novembre;

(4) que les subventions dans le cadre de la Loi sur les tarifs-marchandises pour les provinces maritimes s'étendent aux autres modes de transport, comme moyen de stabiliser le coût du transport et pour mettre au point d'autres services de transport qui soient en même temps efficaces et concurrentiels.

LE GOUVERNEMENT DU CANADA
SUJET: «PETITE PASSAGE»

Géographie

La région de Digby Neck et des Îles est située sur la pointe occidentale de la Nouvelle-Écosse, dans la Baie de Fundy. Long Island est séparée de Digby Neck par Petite Passage, un bras de mer qui mesure environ un quart de mille de largeur. Les célèbres marées de la Baie de Fundy, qui entoure cette région, en font l'un des endroits de pêche les plus lucratifs au monde.

Histoire

Les Loyalistes ont été les premiers, en 1790, à coloniser les Îles, qui étaient à l'origine des centres de pêche. Aujourd'hui, comme auparavant, la pêche constitue la principale industrie de la région. Au moment de leur colonisation, ces collectivités se trouvaient en plein centre de la navigation commerciale qui était à l'époque le moyen de transport le plus économique. Ce moyen de transport économique dont pouvaient jouir les collectivités a grandement contribué à la croissance de ces dernières. Les possibilités de transport dans la région ont atteint leur plus haut sommet au début des années 20, alors qu'il existait un service de transport maritime entre les deux ports des Îles, St-Jean et Yarmouth. La compagnie St. Mary's Bay avait également un service de traversier pour les voyageurs entre les Îles et Weymouth et Meteghan. En outre, des navires côtiers transportaient le produit des pêches de la région aux ports des provinces maritimes et de la Nouvelle-Angleterre, se rendant parfois aux Indes occidentales où ils apportaient du poisson salé et séché, pour revenir chargés de sel, de sucre et de rhum. A cette époque, le service de traversier pour Petite Passage, autant pour les voyageurs que pour les véhicules et les animaux, consistait en un chaland toué par un canot-automobile, fonctionnant durant le jour et par beau temps.

Les navires côtiers sont maintenant chose du passé, puisque le dernier, le *M. V. Mohawk* qui était en opération entre St-Jean et Yarmouth, a été retiré en 1965. Tous les services de traversiers sont disparus, sauf entre Petite Passage et Grand Passage, et son mode de fonctionnement n'a pas changé, la traversée se fait encore de jour et par beau temps seulement. Les routes modernes et la mise au point du transport par camions-remorques ont tout à fait modifié, au cours de ces dernières années, l'entrée et la sortie des marchandises et des services dans les Îles. La région entière ne dépend plus que de la route qui la relie à Digby, une route pavée pouvant affronter toutes les intempéries, coupée par Petite Passage et Grand Passage qui ne sont desservis que par un service de traversier absolument inadéquat, fonctionnant selon le même principe qu'il y a cinquante ans, par beau temps et durant le jour.

Depuis le temps qu'existe ce service inadéquat, ailleurs en Nouvelle-Écose, la province a connu un progrès énorme dans l'industrie de la pêche. Le production du poisson salé a diminué et les investissements requis dans des installations coûteuses ainsi que l'assistance technique, sont devenus le fondement de l'industrie de la pêche. Les grands chalutiers océaniques, abondamment subventionnés, ont remplacé les petits bateaux, et ce changement semble indiquer que l'on suivra cette voie, à l'avenir, à un rythme accéléré.

Ce service de traversier vieillot qui se trouve au centre d'un système de transport ne fait qu'étrangler une industrie située dans la région la plus prometteuse de l'Amérique du Nord pour les pêcheries, comme l'indiquent les données statistiques en ce domaine. A ce propos, en 1967, le District 37 qui comprend Digby Neck et les Îles a rapporté un volume de poisson deux fois plus élevé que celui de toute l'Île-du-Prince-Édouard. Si notre système actuel de transport persiste, il provoquera un recul plutôt qu'un progrès et le Canada tout entier, tout autant que la Nouvelle-Écosse, en subira les conséquences.

Éducation

Les possibilités actuelles dans le domaine de l'éducation à Long Island et à Briar Island se limitent aux bâtiments scolaires de Freeport et de Westport. Les élèves du niveau secondaire ne peuvent y bénéficier de tous les services nécessaires. On ne trouve les laboratoires et les appareils scientifiques qu'à Digby, à quarante milles plus loin. Bien que ces écoles puissent offrir un cours académiques ou un cours général, elles ne peuvent offrir les deux en même temps. Avec le moyen de transport qui existe actuellement, il est impossible aux élèves de la huitième et de la neuvième années de suivre leur cours à l'école de Digby où l'on offre tous les cours; ce qui force un trop grand nombre d'élèves à abandonner l'école pour s'inscrire à la longue à la liste des chômeurs. Même les instituteurs éprouvent de la difficulté à assister aux réunions de leurs associations, à Digby ou ailleurs sur le continent, faute de pouvoir compter sur le transport aller et retour. Les élèves du niveau primaire souffrent de ne pouvoir rencontrer des camarages de leur âge et ne peuvent profiter des services récréatifs ou religieux à la disposition des autres élèves. Les personnes qui ne sont pas d'âge scolaire ne peuvent pas elles non plus prendre part aux activités culturelles de Digby et ne peuvent bénéficier de l'enseignement aux adultes à cause du service de traversier.

Soins médicaux

Il y a à Freeport un médecin qui répond aux besoins de toute la population des deux îles, mais il n'y a pas d'hôpital ni de clinique. Il n'y a pas d'infirmière ni d'entrepreneur de pompes funèbres.

S'il se déclare la nuit un maladie grave qui demande l'hospitalisation ou un traitement spécial, cela crée un véritable cauchemar. Si le mauvais temps empêche de touer le chaland, il faut alors retirer le malade de sa civière parce que le bateau est trop petit. Lorsqu'il fait vraiment très mauvais, le transport d'un malade dans ces circonstances peut provoquer une aggravation ou même la mort.

Tourisme

La région renferme des ressources inexplorées dans le domaine de la pêche. Sous-marine, de la chasse, des lieux historiques ou même de l'observation des oiseaux. L'industrie touristique se trouve cependant sous-développée parce que les étrangers ne veulent pas se risquer dans un système de traversier aussi ancien que le nôtre.

Freeport-Eastport (Maine)

Dans l'étude qu'elle a menée pour savoir quels seraient les terminus dans l'éventualité de la mise sur pied d'un deuxième service de traversier entre la Nouvelle-Écosse et la Nouvelle-Angleterre, la maison *A. D. Margison and Associated Ltd.* a fait valoir la nécessité d'un deuxième service de traversier entre la Nouvelle-Écosse et les États-Unis. On pourrait facilement remédier à la situation en établissent un lien permanent avec le continent et en construisant un traversier qui fonctionnerait entre Freeport, sur la pointe occidentale de Long Island et Eastport, dans le Maine, soit une distance de quarante milles seulement de part et d'autre de la Baie de Fundy. Un service de traversier qui ferait le lien d'une façon permanente pourrait devenir la réponse pratique au problème de l'existence d'un deuxième traversier.

Les traversiers actuels occupent présentement deux quais d'une valeur globale de sept cent mille dollars. Ces quais ne servent que pour le service de traversier de Petite Passage. S'il existait un lien permanent entre les deux rives, on pourrait mettre ces deux quais à la disposition des pêcheries.

Puisque les améliorations dans le domaine du transport sont attendues depuis déjà deux décennies et puisque chaque jour de retard a pour effet de faire reculer la croissance économique et industrielle des Îles, nous proposons donc ce qui suit:

(1) Que l'on prennent immédiatement des mesures qui auront pour effet d'établir un lien permanent entre l'Île et le continent;

(2) Que, puisque la solution la plus économique se trouve dans la création d'un port régional destiné à la fois

(a) aux bateaux de pêche et

(b) au lien permanent entre les deux rives,

l'on fasse un examen attentif de cette possibilité, et

(3) que d'ici la mise sur pied d'un service permanent, l'on améliore immédiatement le service de traversier actuel pour qu'il fonctionne 24 heure par jour et gratuitement.

APPENDICE A-55

MÉMOIRE DE LA CHAMBRE DE COMMERCE DE YARMOUTH

8 février 1968

ATTENDU que le développement futur de l'ouest de la Nouvelle-Écosse dépend principalement de la pêche, du tourisme et des produits de l'agriculture et de l'industrie;

ATTENDU que les États-Unis et le centre du Canada constituent pour une grande part les marchés de la pêche, de l'agriculture et de l'industrie;

ATTENDU que les touristes viennent aussi en grande partie des États-Unis et du centre du Canada;

ATTENDU qu'il faut des transports maritimes convenables pour que ces industries prennent de l'expansion;

ATTENDU que les transports maritimes actuels ne satisfont absolument pas aux exigences de ces industries;

IL EST RÉSOLU que la Chambre de Commerce de Yarmouth prie instamment le Comité permanent de la Chambre des Communes sur les transports et les communications de mener une étude et de faire rapport sur les moyens d'améliorer les transports maritimes

(1) entre Yarmouth et la Nouvelle-Angleterre,

(2) entre Digby (Nouvelle-Écosse) et St-Jean (Nouveau-Brunswick).

La Chambre de Commerce de Yarmouth en est arrivée à cette résolution après avoir étudié à fond le Rapport Margison qui portait sur les transports maritimes entre divers ports de la Nouvelle-Angleterre et du Nouveau-Brunswick et divers ports de la Nouvelle-Écosse.

La Chambre de Yarmouth n'est pas d'accord avec certaines conclusions du Rapport Margison. Le document ci-joint explique la raison de ce désaccord et pourquoi la Chambre considère la résolution ci-haut mentionnée digne d'être étudiée par le Comité permanent sur les transports et les communications.

Commentaires de la Chambre de Commerce de Yarmouth en marge du Rapport Margison

Après avoir consacré 9 mois au rapport Margison, le comité spécial institué par la Chambre de Commerce pour étudier la praticabilité des recommandations du Rapport a rendu compte de son travail. Son rapport préconise une nouvelle croisière aller-retour par jour sur la ligne St-Jean-Digby, et une traversée additionnelle Yarmouth-Bar Harbour, spécialement pour les automobilistes, en été, et à l'intention des camionneurs, une partie de l'hiver. Les commissaires auteurs de ce rapport sont: le capitaine J. C. Kernick, président de la Chambre de Commerce; M. Walter Sweeney, président du Comité sur les pêcheries et le port; M. George A. Snow, député de Yarmouth; et M. Robert B. Killam, ingénieur public. Ils tiennent à remercier ici les experts qui les ont aidés dans leur travail.

Leur rapport fut d'abord soumis à la Chambre et approuvé par elle en juin 1966; mais ses conclusions différaient tellement de celles du Rapport Margison que le Comité a demandé et obtenu de vérifier minutieusement ses constatations. Cette vérification l'a confirmée dans son opinion et la Chambre de Commerce a réaffirmé son approbation lors de sa réunion du 7 mars 1967.

En arrivant à ses recommandations, le Comité a établi ce qui suit:

1. Le Comité est conscient de ce que les coûts d'opération des bacs ne sont pas directement proportionnels à la distance parcourue mais un meilleur rapport n'est pas encore possible.

2. Le Rapport Margison indique que pour les 2/3 environ des touristes éventuels, c'est la route qui mène le plus économiquement en Nouvelle-Écosse, et non les bacs.

3. Le Comité est d'avis que le *Princesse d'Acadie* ne continuerait pas à effectuer, aux tarifs actuels, le trajet St-Jean-Digby si celui de Welshpool-Digby était institué avec des tarifs proportionnels à la distance Yarmouth-Bar Harbour. En pareil cas, les bacs faisant la navette entre la Nouvelle-Écosse et le Nouveau-Brunswick devraient passer 2 fois aux douanes.

4. Le Comité estime qu'un 2e *Bluenose*, destiné au chargement, pourrait être mis en service pour une mise de fonds minime et moins du double des coûts d'opération. Exception faite d'un nouveau parc de stationnement à Bar Harbour, les touristes n'auraient besoin de rien de neuf en matière de douanes.

5. Le Comité est d'avis que le million et plus de touristes qui visitent chaque

année l'île du Mont Désert (où est situé Bar Harbour) constituent un des meilleurs points de départ d'une clientèle éventuelle et qu'il est plus facile et plus avantageux d'améliorer le service actuel que d'en instituer un nouveau.

6. On parle de remplacer, dans un avenir prochain, le M.V. *Bluenose;* si un nouveau bateau était mis en service, l'actuel *Bluenose* pourrait servir aux périodes d'affluence estivale pour le trajet Yarmouth-Bar Harbour, ainsi qu'en période de radoubage, pour ce trajet et pour les autres.

7. Le Comité a fait mener une enquête sur la circulation à Yarmouth des automobiles débarquées du HV. *Bluenose* entre le 21 juillet et le 4 août 1966. Cette enquête a révélé que 1,045 automobiles empruntaient la route n° 1, et 1,019 la route n° 3. Les variations quotidiennes oscillaient entre 92 par la route n° 1 et 54 par la route n° 3, et 54 par la route n° 1 et 69 par la route n° 3.

8. Le Comité a présumé que toute éventuelle circulation par bacs passerait par Bangor, Me., et il a calculé à nouveau le 12 cents par milles du barème Margison (cf. p. 31 du Rapport Margison) pour les routes n° 1 (Land), n° 2 (St-Jean-Digby), n° 3 (Yarmouth-Bar Harbour), n° 8 (Bar Harbour-Digby) n° 10 (Eastport-Digby) et n° 17 (Welshpool-Digby), avec des touristes se rendant à Halifax, Lunenburg, Shelburne, Yarmouth et Digby. Il s'est avéré encore une fois que le trajet Welshpool-Digby était le plus économique pour les touristes voyageant en automobile ou en camion. En ce qui concerne les camions, toutefois, le trajet Yarmouth-Bar Harbour passait du 4e au 2e rang. Si, au lieu d'appliquer les tarifs du *Princesse d'Acadie*, on opte pour des tarifs proportionnels à la distance parcourue entre Yarmouth et Bar Harbour, la route n° 2 vient en tête pour l'économie, suivie par la route n° 17, la route n° 3 restant au 4e rang. L'horaire recalculé indique que la route n° 3 est la plus rapide, la route n° 2 venant au 5e rang.

Le Comité a conclu de tout cela qu'avec l'application au trajet Welshpool-Digby (route n° 17) de tarifs proportionnels à la distance Yarmouth-Bar Harbour, le bac faisant la navette entre Saint-Jean et Digby (route n° 2) deviendrait inutile. Estimant que ce parcours St-Jean-Digby est indispensable, le Comité recommande que l'on envisage l'instauration d'une nouvelle croisière aller-retour deux fois par jour sur cette ligne, surtout si les nouveaux tarifs sont proportionnels à la distance Yarmouth-Bar Harbour. Le Comité préconise aussi l'instauration d'un service additionnel entre Yarmouth et Bar Harbour, surtout l'été, pour les automobilistes et, une partie de l'hiver, à l'intention des camionneurs.

30 juin 1965

Voici quelques-unes des raisons pour lesquelles la Chambre de Commerce de Yarmouth est d'avis que cette ville devrait être le terminus d'un bac additionnel reliant la Nouvelle-Écosse à la Nouvelle-Angleterre.

1. Un terminus moderne existe déjà à Yarmouth.

2. Le transbordement à Yarmouth n'entraînerait que peu ou pas de frais, étant donné qu'on n'aurait besoin que d'augmenter un peu le personnel des douanes et du terminus.

3. Le long de la rive sud de la Nouvelle-Écosse, les marées ont moins d'ampleur qu'à Yarmouth, et l'amarrage y est par conséquent plus facile; mais le parcours par voie maritime est plus long que celui qui part de Yarmouth.

4. En remontant la Baie de Fundy, le trajet par voie maritime est moins long qu'en partant de Yarmouth mais la construction d'un nouveau terminus s'avère alors plus onéreuse vu l'ampleur des marées.

5. Si un bateau additionnel était mis en service sur la ligne Yarmouth-Bar Harbour, il pourrait naviguer l'année durant sans qu'il soit besoin de radoubage.

6. Yarmouth est à l'intersection des deux grandes autoroutes de l'ouest de la Nouvelle-Écosse, les routes 1 et 3.

7. Yarmouth est le terminus de Pacifique-Canadien et du service d'autobus Acadian, pour le trajet de la vallée d'Annapolis à Halifax; le terminus du National-Canadien et du service d'autobus McKenzie, pour le trajet de la rive sud à Halifax; et Air Canada y fait escale régulièrement lors de ses vols Halifax-Boston.

8. De nombreuses facilités sont déjà à la disposition des touristes.

9. Nous disposons à l'heure actuelle de tout ce qu'il faut pour fournir un bon service maritime: de l'eau fraîche en abondance, de bons ateliers mécaniques, un bon dispositif de restauration et d'approvisionnements, etc.

APPENDICE A-56

Shelburne, le 12 février 1968

MÉMOIRE
DE LA

CHAMBRE DE COMMERCE DE SHELBURNE

INTRODUCTION

1. Le présent mémoire de la Chambre de commerce de Shelburne, Nouvelle-Écosse, présente un tableau schématique de la situation générale de l'économie de Shelburne et de ses environs, pour démontrer que l'augmentation des tarifs marchandises a des conséquences extrêmement défavorables dans cette région du pays.

2. Le comté de Shelburne est situé sur le littoral sud de la Nouvelle-Écosse. Les principaux ports en sont: Barrington, Port-La-Tour, Cape Negro, Shelburne, Jordan River, Ragged Islands, Clyde et Roseway. L'île de Cap-Sable est l'île la plus importante. Le sol, dont le quart environ est constitué de granit, est rocailleux et compte de vastes landes et tourbières, mais aussi des terres abondamment boisées. La pêche, la construction navale et l'exploitation forestière sont les principales branches de l'industrie primaire.

3. La ville de Shelburne est située à l'arrière-port du port de Shelburne qui est considéré comme le troisième des plus beaux ports naturels du monde. La ville est à dix milles à l'intérieur des terres et, ainsi, pratiquement hors d'atteinte du brouillard de l'Atlantique. Shelburne n'est pas un centre industriel; ses industries sont peu importantes et reposent surtout sur l'exploitation forestière, la pêche et la construction navale. Elles produisent des bateaux et de l'équipement, des monuments et des ouvrages de granit, du poisson salé, du bois et des produits en bois, y compris des meubles en contre-plaqué. Le journal de Shelburne, «The Coast Guard», a un tirage d'environ trois mille exemplaires.

4. Le travail, dans le comté de Shelburne, est en grande partie saisonnier. Il y existe une main-d'œuvre qui possède un haut degré d'habileté manuelle, mais n'est pas vraiment initiée à la mécanique spécialisée. Elle s'adapte facilement, toutefois, et accepte volontiers d'apprendre de nouveaux métiers.

CLIMAT

5. La température moyenne annuelle est de 44°F et varie entre un maximum de 75°F en juillet et un minimum de 13°F en février. La quantité de neige annuelle est de 67.3 pouces et la quantité de pluie annuelle est de 52.8 pouces.

POPULATION

6. Voici les statistiques démographiques officielles de la ville et du comté de Shelburne:

(a) Population totale

	1951		1956		1961	
	Ville	Comté	Ville	Comté	Ville	Comté
Hommes	971	7,366	1,151	7,526	1,182	7,831
Femmes	1,069	7,026	1,186	7,078	1,226	7,377
Total	2,040	14,392	2,337	14,604	2,408	15,208

(b) Répartition selon l'âge (1961)

	0–14	15–24	25–44	45–64	65–
Ville — Total	826	379	573	394	238
Hommes	429	189	265	196	103
Femmes	395	190	308	198	135
%	34.2	15.7	23.8	14.4	9.9
Comté—Total	5,332	2,258	3,424	2,602	1,597
Hommes	2,769	1,206	1,723	1,372	761
Femmes	2,563	1,047	1,701	1,230	836
%	35.1	14.8	22.5	17.1	10.5
Nouvelle-Écosse	34.8	15.4	24.0	17.2	8.6

(c) Accroissement de la population (pourcentage)

	1961/1951	1961/1956
Ville	18.0	3.0
Comté	5.7	4.1
Nouvelle-Écosse	14.7	6.1

(d) Répartition des populations rurale et urbaine

	Rurale		Urbaine	
	1951	1961	1951	1961
Ville — nombre	—	—	2,040	2,408
Comté—nombre	10,107	11,569	4,285	3,639
%	70.2	76.1	29.8	23.9
Nouvelle-Écosse	46.3	45.7	53.7	54.3

(e) Origine (1961) (%)

	Britannique	Française	Autre
Ville	P.I.	P.I.	P.I.*
Comté	83.3	2.7	5.4 (Allemande)
Nouvelle-Écosse	71.3	11.9	6.2 (Allemande)

(f) Renseignements sur les foyers

	Nombre de foyers		Nombre moyen de personnes par foyer		Nombre de familles		Nombre moyen de personnes par famille		Nombre moyen d'enfants par famille	
	1951	1961	1951	1961	1951	1961	1951	1961	1951	1961
Ville	524	641	3.9	3.6	479	564	3.8	3.7	1.8	1.8
Comté	3,512	3,850	4.0	3.8	3,341	3,519	3.8	3.8	1.8	1.9
Nouvelle-Écosse	149,555	175,341	4.2	4.0	145,127	161,894	3.9	4.0	1.8	2.0

*P.I.: pourcentage inconnu

MAIN-D'ŒUVRE

7. Le recensement de 1951 du comté de Shelburne a dénombré 2,068 travailleurs masculins dans l'industrie primaire. Voici un tableau détaillé de la main-d'œuvre, tiré du recensement de 1961 de la ville de Shelburne:

(a) Main-d'œuvre

	1951	1961
Hommes	499	572
Femmes	172	253
Total	671	825
Hommes (%)	74.4	69.3
Femmes (%)	25.6	30.7

(b) Répartition professionnelle

	Hommes	Femmes	Total Nombre	Total %
Administration	66	13	79	9.6
Professions et techniques	38	42	80	9.7
Emplois de bureau	19	47	66	8.1
Vente	19	42	61	7.4
Services et loisirs	122	83	205	24.8
Transports et communications	31	11	42	5.1
Agriculture	6	—	6	0.7
Pêche et forêts	30	—	30	3.6
Mines et carrières	—	—	—	—
Production	169	14	183	22.2
Manœuvres	57	—	57	6.9
Emploi non précisé	15	1	16	1.9
Total	572	253	825	100.0

(c) Répartition selon les industries

	Hommes	Femmes	Total Nombre	Total %
Agriculture	2	—	2	0.2
Pêche et forêts	23	—	23	2.8
Mines, carrières et puits de pétrole	1	—	1	0.1
Fabrication	137	20	157	19.0
Construction	61	—	61	7.4
Transports, Communications et autres services	50	16	66	8.0
Commerce	71	47	118	14.4
Banques, assurances et biens immobiliers	6	4	10	1.2
Services	83	146	229	27.8
Administration publique et défense	124	20	144	17.4
Industrie non déterminée	14	—	14	1.7
Total	572	253	825	100.0

REVENUS

8. Le revenu annuel moyen est beaucoup plus bas, en Nouvelle-Écosse, que la moyenne nationale. Le tableau suivant démontre que le revenu annuel moyen, dans le comté de Shelburne, est plus bas que la moyenne provinciale:

(a) Revenu total des familles (1961)

	Nombre total de familles	Moins de $1,000	$1,000–$1,999	$2,000–$2,999	$3,000–$3,999	$4,000–$4,999	$5,000–$5,999
Comté de Shelburne	3,409	338	794	1,028	536	280	166
Nouvelle-Écosse	146,825	10,409	20,276	24,244	26,107	22,816	15,989

	$6,000–$6,999	$7,000–$7,999	$8,000–$9,999	$10,000–$14,000	$15,000+	Moyenne
Comté de Shelburne	105	60	41	46	15	2,999
Nouvelle-Écosse	9,449	5,904	5,861	3,830	2,030	4,260

(b) Revenu total des personnes sans famille (1961)

	Total	Sans revenu	Moins de $1,000	$1,000–$1,499	$1,500–$1,999	$2,000–$2,499	$2,500–$2,999
Comté de Shelburne	1,196	75	678	160	102	80	31
Nouvelle-Écosse	59,731	5,103	24,295	7,849	4,802	4,569	3,170

	$3,000–$3,999	$4,000–$4,999	$5,000–$5,999	$6,000–$7,999	$8,000–$9,999	$10,000+	Moyenne
Comté de Shelburne	53	11	—	—	—	6	1,131
Nouvelle-Écosse	5,346	2,173	1,094	760	213	357	1,627

(c) Revenu total, par sexe, de la population non agricole de 15 ans et plus (1961)

		Sans revenu	Total	Moins de $500	$500–$999	$1,000–$1,499	$1,500–$1,999	$2,000–$2,499	$2,500–$2,999
Comté de Shelburne	H	429	4,305	406	752	536	574	700	413
	F	2,443	2,128	787	868	209	99	60	33
Nouvelle-Écosse	H	18,428	186,399	14,449	22,173	16,156	14,587	17,108	15,575
	F	106,084	102,610	29,130	30,061	12,981	8,743	7,888	4,563

		$3,000–$3,499	$3,500–$3,999	$4,000–$4,999	$5,000–$5,999	$6,000–$9,999	$10,000+	Moyenne
Comté de Shelburne	H	255	176	209	109	130	45	2,220
	F	38	15	10	9*	—	—	782
Nouvelle-Écosse	H	17,920	15,402	23,450	13,045	12,382	4,152	3,188
	F	3,871	1,748	1,835	836	688	266	1,243

*Comprend tout, avec le revenu de plus de $5,000.

RESSOURCES NATURELLES

9. Mines

Il existe un gisement de granit en exploitation, dans le comté de Shelburne, à Birchtown, près de Shelburne. La Scotia Granite Quarries Limited en extrait jusqu'à 450 tonnes nettes par an.

10. Pêche

Le comté de Shelburne se divise en trois districts de pêche: le district 30 (de la limite du comté de Queens à la rivière Jordan), le district 31 (de la rivière Jordan à la rivière Barrington) et le district 32 (de la rivière Barrington à la limite du comté de Yarmouth).

En 1961, le comté de Shelburne comptait 1,504 pêcheurs dont 852 travaillaient à plein temps (plus de 10 mois), 464 à temps partiel (de 5 à 10 mois) et 188 de façon intermittente (moins de 5 mois).

Ils disposaient de 535 bateaux de pêche motorisés de moins de dix tonneaux et de 323 de plus de dix tonneaux. Les chiffres suivants sont tirés des statistiques de 1964 du Bureau fédéral de la statistique.

Espèces	Quantité (En milliers de livres)	Valeur (En milliers de dollars)
Poissons de fond		
Morue	16,450	849
Aiglefin	14,892	1,009
Merlan	9,640	327
Cusk	4,888	186
Autres	2,669	346
Total	48,539	2,717
Poissons pélagiens et d'estuaire		
Hareng	10,387	163
Espadon	3,556	1,095
Autres	468	22
Total	14,411	1,280
Mollusques et crustacés		
Homard	3,731	2,553
Pétoncle	1,136	502
Autres	1	—
Total	4,868	3,055
Algues		
Mousse d'Irlande	7,995	144
Autres	14,764	37
Total	22,759	181
Viscères de poisson, écales		
Foie de flétan	7	—
Autres	7	—
Total	14	
Poissons de mer,		
Total	90,591	7,233
Total des prises	...	7,233

Le total des prises par rapport au pourcentage total de la Nouvelle-Écosse: 18.2%

...On ne possède pas de chiffres ou on ne peut en tenir compte.
—Chiffres trop minimes pour être cités.

11. Forêts

On a fait l'inventaire des ressources forestières de la Nouvelle-Écosse en 1801, en 1909 et en 1957. Ces inventaires nous donnent des renseignements très utiles, mais, chaque année, les forêts se modifient, croissent et se dégarnissent. Les chiffres suivants sont tirés de l'inventaire de 1957.

	Acres	%
Forêts productives	365,628	57.2
Forêts dégarnies	5,033	0.8
Forêts et terres non productives	126,315	19.7
Terres incultes	96,043	15.0
Terres cultivées et autres terrains amendés	14,746	2.3
Eaux	31,860	5.0
Superficie totale	639,625	100.0

Voici les chiffres de la production forestière de 1964 du comté de Shelburne:

Bois de sciage		Quantité	Rang du comté
Bois de charpente:	Bois tendre	2,552 m.f.b.m.	15
	Bois dur	124 m.f.b.m	
Bois de buis		3 m.f.b.m.	
Lattes		732 (en milliers de pièces)	6
Merrain et cimes		100 m.f.b.m.	5
Bois rond		**Quantité**	**Rang du comté**
Pâte de bois brute		205 cordes	18
Poteaux et pieux		9,524 pieds linéaires	1

INDUSTRIES

12. L'appendice A fournit la liste des industries du comté de Shelburne et des produits qu'elles fabriquent. A l'exception de l'une ou deux d'entre elles, ce sont de petites industries qui emploient moins de cinquante personnes. Un relentissement général de l'économie s'est fait sentir en 1967. Ainsi, pour le moment, la compagnie Shelburne Fisheries n'achète plus que des pétoncles. Un relevé fait en 1967 dans cinq industries révèle que le montant des salaires versés aux employés a diminué comme suit:

Mois		Nombre d'employés	Salaires versés
Octobre	1966	146	$ 38,500
Avril	1967	132	33,500
Octobre	1967	107	26,000
Décembre	1967	50	11,500

TRANSPORTS

13. La route Halifax-Yarmouth et le N.C. passent par le comté de Shelburne. Voici les distances, par voie ferrée, entre Shelburne et nos débouchés provinciaux;

Truro	228.4 milles
Halifax	164.4 milles
Yarmouth	85.6 milles
Digby	151.3 milles

14. Le National-Canadien assure un service de voyageurs trois fois par semaine vers l'est et vers l'ouest, à tous les deux jours, dans chaque direction. Le transport des marchandises est assuré quotidiennement par train, vers l'est, sauf le dimanche, et, au besoin, par camions, vers l'ouest.

15. Le transport par camions jusqu'à Digby et, de là, par les traversiers du Pacifique-Canadien jusqu'à Saint-Jean, (Nouveau-Brunswick), et puis vers l'ouest, est assuré chaque jour, dans les deux sens. La distance entre Shelburne et Digby est de 140 milles environ. Le transport par camions jusqu'à Yarmouth et, de là, jusqu'à Bar Harbour, Maine, et autres points des États-Unis, via le «M.V. Bluenose», est assuré quotidiennement, dans un sens, sauf pendant les mois d'été, alors que le transport est assuré chaque jour dans les deux sens. La distance entre Shelburne et Yarmouth est de 76 milles. La distance, par route, de Lockeport à Halifax est de 152 milles environ. Il y a aussi un service irrégulier de transport par camions jusqu'à Halifax.

16. L'aéroport le plus rapproché est situé à Yarmouth, à 76 milles de distance. Il y a deux vols quotidiens vers les États-Unis. L'aéroport d'Halifax est un peu plus éloigné, mais, par contre, les vols réguliers à destination des États-Unis et des provinces centrales du Canada et les vols assurant la correspondance avec les vols intercontinentaux sont beaucoup plus nombreux.

17. Le port de Shelburne est entouré de terres, profond et vaste et il est très utilisé par les bateaux de pêche et les caboteurs qui viennent s'y mettre à l'abri du mauvais temps. Le port compte cinq quais qui appartiennent à des particuliers, et dont la profondeur varie entre 12 et 15 pieds à marée basse. Ces quais servent au transport des marchandises et du poisson, et à l'équipement des navires. Le quai du Gouvernement, situé au sud des quais privés, a 400 pieds de longueur et 32 de profondeur. Il est doté de voies ferrées, de conduites d'eau, de la lumière électrique, d'un pipe-line pour gas-oil et il est facilement accessible aux paquebots. Profondeur du chenal: un navire ayant un tirant d'eau de 36 pieds peut se rendre jusqu'au quai du Gouvernement. La marée monte de 7½ pieds au printemps et de 6 pieds aux mortes-eaux. Mouillage: Le port a 4 milles de long et le mouillage est possible et sûr presque partout. La navigation est possible toute l'année, sauf lorsque les hivers sont extrêmement rigoureux.

EFFETS DE L'AUGMENTATION DES TARIFS-MARCHANDISES

18. Tous les secteurs du monde des affaires sont directement touchés par l'augmentation des tarifs-marchandises qui sont en vigueur depuis le 5 septembre 1967. La Chambre de commerce s'inquiète profondément des effets que cette augmentation considérable aura sur l'économie locale. Le coût de la vie, qui est

déjà élevé, va monter encore et la croissance économique de la région en subira un contrecoup défavorable.

19. Un relevé effectué dans certaines entreprises locales révèle une augmentation générale des frais de transport des marchandises comme l'indique le tableau de l'appendice B. Cette augmentation varie de 11c. à 42c. les cent livres de marchandises générales, alors que les expéditions de granit accusent une hausse de 27 p. 100 les cent livres.

20. Les commerçants affirment d'un commun accord que ce sont les consommateurs qui vont faire les frais d'une augmentation des frais d'exploitation. A Shelburne, comme on l'a déjà souligné, cela veut dire que des gens qui devaient se tirer d'affaires avec un faible revenu, face au coût de la vie déjà élevé, vont voir encore diminuer leur pouvoir d'achat.

REMARQUES

21. Une étude approfondie des renseignements susmentionnés démontre que l'économie du comté de Shelburne est marginale. Les gens se sont habitués à leur faible revenu et, pour les plus vieux habitants, cette situation est devenue un fait acquis qui fait partie de leur façon de vivre ou de leur philosophie de la vie. Historiquement, les habitants se sont toujours suffi à eux-mêmes, à tel point que, même pendant les années de la crise économique, très peu de gens avaient besoin d'aide. L'économie de la région n'a pas connu de grandes fluctuations, que ce soit une expansion brusque ou une grave récession en deçà des normes courantes d'une économie marginale.

22. Un faible revenu, des prix élevés et, par conséquent, un bas niveau de vie, ont naturellement poussé les jeunes à émigrer vers d'autres parties du Canada ou aux États-Unis, ce qui, en retour, limite le développement des ressources naturelles de la région.

23. Il est évident aussi que l'économie de la région est étroitement liée aux politiques du Gouvernement fédéral en matière de transports et communications. Il serait beaucoup plus facile d'élargir les bases de l'industrie locale si on améliorait les services en développant le port et en aménageant des installations pour le transport aérien et maritime.

24. La plus grande menace que fait peser cette augmentation des tarifs-marchandises, ce n'est pas seulement que toute croissance économique de la région sera paralysée, mais aussi que des entreprises déjà bien établies peuvent être obligées de fermer leurs portes. Et comme une bonne partie des marchandises qui entrent dans la région ou qui en sortent ne suffisent pas à remplir un wagon, cette situation aura des conséquences dans tout le comté. Le commerce étant assez restreint, l'ouverture ou la fermeture d'une seule entreprise y a bien plus d'importance que dans les régions les plus développées et industrialisées du Canada.

25. Le transport par camions ne s'est pas révélé une solution de rechange satisfaisante pour remplacer le service de transport par chemins de fer. Le service accuse du retard, ce qui annule les effets d'un coût de transport relativement avantageux, ainsi que le démontre le fait suivant: un homme d'affaires recevant un envoi de 1,157 livres par le N.C. a dû débourser $22.10; 2,612 livres de la même marchandise transportée par camion coûte $22.20, soit 10c de plus pour une quantité plus que doublée. Le transport des marchandises est et sera donc confié aux services routiers plutôt qu'aux services de transport par chemins de fer. Le propriétaire d'une petite entreprise a d'ailleurs déjà adopté la politique suivante: «Aucun envoi par le N. C. à moins d'absolue nécessité».

RECOMMANDATIONS

26. Nous recommandons instamment qu'on rétablisse bientôt les anciens tarifs-marchandises. On devrait étudier la possibilité de venir en aide aux régions isolées telles que le comté de Shelburne afin de leur permettre d'atteindre le niveau de vie dont jouissent les Canadiens qui habitent les régions prospères du pays. On ne pourra réduire le prix des marchandises avant d'avoir réduit les tarifs-marchandises.

27. Nous recommandons aussi qu'on détermine les besoins de l'ouest de la Nouvelle-Écosse en fait de grands moyens de transport. Tout d'abord, on devrait faire renaître le projet de service supplémentaire de traversiers entre Shelburne et Gloucester, Massachusetts. On devrait aussi essayer d'établir s'il est possible de construire un aéroport important dans une région centrale comme Indian Fields afin de stimuler le développement de l'ouest de notre province.

Le président de la Chambre
de commerce de Shelburne,
Dave Thomas.

APPENDICE A

ENTREPRISES DU COMTÉ DE SHELBURNE

Entreprises	*Produits*
Atkinson, Arthur Leighton Newellton	Poisson désossé, salé, fumé et mariné
Atwood, Ralph Oak Park	Bois plané
Blades, Alvah V. Newellton	Poisson désossé, congelé et mariné
Blades, G.K., & Son Limited Gunning Cove	Poisson désossé, congélé et mariné
Blaine, Malcolm Port-La-Tour	Poisson désossé
Bower, John C. Lower Ohio	Blocs de béton, éléments préfabriqués en béton; ornements de pelouse, fosses septiques, tuyaux et conduits d'égout, parois de puits
Cape Ann Seafoods Ltd. Port-La-Tour	Filets de poisson désossé et mariné, filets et cubes congelés
Chetwynd, Eldridge William Baccaro	Poisson désossé et mariné
Crowell, Edward C. Upper Port-La-Tour	Poisson désossé, congelé et mariné
Doane, Charles B. Ingomar	Poisson mariné
Doane, Fred G. Ingomar	Poisson mariné
Fish Reduction Ltd. Wood Harbour	Huile et poudre de poisson
Greenwood, C. B. Ltd. Shag Harbour	Poisson mariné
Greenwood, Joseph Shag Harbour	Bateaux
Halliday, Henry A. Shag Harbour	Poisson désossé et mariné
Hopkins, Cleveland Aubrey Bear Point	Poisson désossé
Hopkins, Clifford Bear Point	Poisson désossé, salé, fumé, et mariné
Hopkins & Hopkins Baccaro	Poisson désossé et mariné; huile de foie de poisson
Kendrick, Edna V. (Mme) Shag Harbour	Poisson désossé et mariné
Kenny Bros. Atwood's Brook	Poisson désossé
Larkin & Shand Shag Harbour	Construction de bateaux et radoub
Mahaney, Donald Barrington Passage	Bateaux
Marden, Gerald Wood Harbour	Bateaux
Marine Foams Ltd. Wood Harbour	Bouées en plastique
Newell, G. M., Limited Newellton	Poisson désossé et mariné
Newell Bros. Newellton	Poisson désossé et mariné

Entreprises	*Produits*
Nickerson, John E. West Head	Poisson désossé et mariné
Nickerson, St. Clair Central Wood Harbour	Bateaux
Olsson, A.V., Trading Co. Inc. Upper Port-La-Tour	Poisson mariné
Quinlan, Dayson J. Stoney Island	Poisson désossé et mariné
Wood Harbour Fisheries Wood Harbour	Poisson mariné
Young, Harold R. Atwoods Brook	Poisson désossé
Atkinson, Ernest Clark's Harbour	Bateaux
Atkinson & Bower Shelburne	Moteurs de bateaux, agrès, usinage
Atkinson, Herbert Clark's Harbour	Radoub
Blades, Charles McKay Clark's Harbour	Poisson frais, salé, fumé et mariné; homards
Cape Lobsters Ltd. Clark's Harbour	Poisson frais, désossé, salé, fumé, et mariné; homards
Clark's Harbour Fisheries Ltd. Clark's Harbour	Poisson frais, congelé, désossé, salé, fumé et mariné; homards, huile de poisson et huile de foie de poisson
Cox, Harley S., & Sons Shelburne	Bateaux, canots automobiles, articles de pêche
Cox, John J. Shelburne	Bois de sciage
Cunningham, F. E., & Sons Ltd. Clark's Harbour	Poisson frais, désossé, salé, fumé, congelé et mariné; homards, huile de foie de poisson
Dauphinee, W. T., Ltd. Shelburne	Matériaux de granit, monuments
Kenney & Ross Ltd. Clark's Harbour	Poisson en conserve, salé et fumé; poudre et huile de poisson; colle
Lockeport Division, Nat. Sea Products Ltd. Lockeport	Poisson désossé, salé, fumé, frais et congelé; poisson fumé et mariné; colle; huile et poudre de poisson; homards vivants
Nickerson, Austin E.	Poisson frais, désossé, salé, fumé et mariné; homards
Nickerson, Charles Clark's Harbour	Poisson frais, désossé, salé, fumé et mariné; homards
Nickerson, Clarendon Seth Clark's Harbour	Poisson frais, congelé, désossé, salé, fumé et mariné; homards
Nickerson, Clifton, Edward & Douglas Clark's Harbour	Poisson désossé
Nickerson, Dexter Clark's Harbour	Poisson désossé
Nickerson, Edward C. Clark's Harbour	Poisson frais, désossé et mariné; homards

Entreprises	*Produits*
Nickerson, Etheron G. Clark's Harbour	Poisson frais, désossé, salé, fumé et mariné; homards
Nickerson, Jack H. & Hilton E. Clark's Harbour	Poisson désossé, salé et mariné
Pierce, Aubrey Lockeport	Radoub
Pierce Fisheries Ltd. Lockeport	Poisson frais, désossé, salé, fumé, et mariné; homards
Shelburne Fisheries Ltd. Shelburne	Poisson frais, congelé, fumé et mariné; homards
Shelburne Industries Shelburne	
Shelburne Woodworkers Ltd. Shelburne	Bois plané, travail d'usinage, bois de sciage, bateaux de bois, revêtements
Smith, Ashley Clark's Harbour	Réparation de machines
South Shore Fisheries Ltd. Lockeport	Poisson frais, congelé, désossé, salé, fumé et mariné; homards
Stoddard, Bernard Ronald Clark's Harbour	Poisson désossé
Quinlan, Lionel L. McGray's P.O.	Poisson désossé et mariné
Quinlan & Company Stoney Island	Poisson désossé, mariné, salé et non fumé, ou salé et fumé
Scotia Marine Products Limited Lower Wood Harbour	Alginate
Scott, Thomas Riverhead	Bois de sciage, lattes
Shand, Ronald St. Clair Shag Harbour	Poisson désossé
Shand, William R. R. 1, Shag Harbour	Poisson désossé
Smith, J. C. Dock St.	Barils, caques, caisses
Smith, Oscar E. Shag Harbour	Poisson désossé et mariné
Snow, A. Middle Ohio	Lattes
Stoddard, Clifton Ralph Sable River	Poisson mariné; huile de foie de poisson
Stoddard, James William East Baccaro	Poisson désossé, salé, fumé et mariné
Stoney Island Fisheries Stoney Island	Poisson salé, fumé, mariné et désossé
Swaine, George R. Northeast Harbour	Bateaux
Swim, Giffin, Fisheries Osborne Harbour	Poisson salé, fumé et mariné
Thorburn Bros. Sandy Point	Poisson salé, fumé et mariné
Waybret, Howard Ashton Shag Harbour	Poisson désossé et mariné

Entreprises	*Produits*
South Shore, Gazette Ltd. Water Street, Shelburne	Imprimerie, périodiques; journal—«Coastguard»
Swim Bros. Ltd. Lockeport	Poisson frais, congelé, fumé et mariné; homards
Tasty Bakers Ltd. Water Street, Shelburne	Pain et pâtisseries
Ven-Rez Products Ltd. Shelburne	Mobilier et accessoires d'église, d'école, etc.; pupitres

APPENDICE B

TABLEAU COMPARATIF DES ANCIENS ET DES NOUVEAUX TARIFS MARCHANDISES
SÉLECTION D'ENTREPRISES DE SHELBURNE

MOBILIER ET ACCESSOIRES

Lieu d'expédition	Date et ancien tarif		Date et nouveau tarif		Article
Québec	21 Oct. 1966	$2.00	7 Nov. 1967	$2.42	Berceau
Québec	10 Août 1966	2.28	10 Janv. 1968	2.42	Mobilier de chambre à coucher
Québec	11 Nov. 1966	2.98	20 Nov. 1967	3.16	Mobilier de chambre à coucher
Québec	25 Nov. 1966	2.28	5 Juil. 1967	2.42	Mobilier de chambre à coucher
Halifax	7 Janv. 1967	1.38	20 Juil. 1967	1.49	Machine à laver
Québec	15 Juin 1966	4.47	7 Juil. 1967	4.74	Tables
Stellarton	24 Juin 1966	2.46	25 Mai 1967	2.63	Matelas à ressort
		1.64		1.75	Matelas ordinaires
Halifax	16 Janv. 1967	4.69 (340 liv.)	5 Oct. 1967	9.90 (330 liv.)	Accessoires (de 1.5c. à 3c. la livre)
	10 Janv. 1967	6.08 (450 liv.)	17 Oct. 1967	11.40 (380 liv.)	Accessoires (de 1.4c. à 3c. la livre)
	10 Janv. 1967	2.03 (150 liv.)	7 Déc. 1967	4.85 (170 liv.)	Accessoires (de 1.4c. à 2.9c. la livre)
New Glasgow	11 Janv. 1967	21.56 (640 liv.)	28 Sept. 1967	20.05 (420 liv.)	Matelas
Montréal	28 Fév. 1967	5.60 (188 liv.)	8 Nov. 1967	12.12 (140 liv.)	(de 3.4c. à 4.8c. la livre) Mobilier
	17 Janv. 1967	4.30 (94 liv.)	28 Sept. 1967	5.95 (90 liv.)	(de 3c. à 8.7c. la livre) Mobilier
Toronto	24 Fév. 1967	8.67 (200 liv.)	7 Nov. 1967	12.89 (150 liv.)	(de 4.6c. à 6.6c. la livre) Mobilier
Halifax	30 Mars 1967	2.25 (16 liv.)	19 Déc. 1967	3.00 (20 liv.)	(de 4.3c. à 8.6c. la livre)
	10 Avril 1967	1.41 (50 liv.)	21 Déc. 1967	3.70 (30 liv.)	Boîtes de carton express Boîtes de carton

AUTOS

Modèle	Ancien tarif	Nouveau tarif
	$	$
Belvedere II 4 portes sedan	112.00	113.00
Chrysler Newport 4 portes sedan	128.00	155.00
Plymouth Fury III 4 portes sedan	129.00	134.00
Valiant Signet 4 portes sedan	110.00	99.00
Valiant 100 4 portes sedan	97.00	99.00

Granit

Par suite de l'annulation, le 5 septembre 1967, du tarif spécial de transport du granit vers différents centres de l'Ontario, ce tarif a augmenté de 27 p. 100 par cent livres de granit.

La concurrence étant acharnée et le granit très lourd, nous sommes très désavantagés sur les marchés de l'Ontario, ce qui entraîne un ralentissement des affaires et de la production.

De plus, la plus grande partie de notre matériel vient de l'Ontario et du Québec. L'augmentation des tarifs marchandises a donc accru nos frais de production.

Tout cela nous empêche de vendre sur les marchés extérieurs.

On a aussi annulé un tarif spécial de transport des marchandises vers Dartmouth, ce qui a entraîné une hausse de 69c. à $1.06 les cent livres. La concurrence étant aussi très forte dans cette région, nous sommes encore désavantagés par cette augmentation.

Envois de Ven Rez Furniture

Lieu de destination	Poids	Ancien tarif	Nouveau tarif
Saint John, N.-B.	4760	1.72	2.00
Fredericton, N.-B.	1680	2.38	2.12
Bathurst, N.-B.	1400	2.25	2.01
	1080	1.75	1.78
Antigonish, N.-É.	1552	1.75	1.78
Port Hood, N.-É.	3445	1.56	1.78
Freetown, Î. P.-É.	350	2.17	2.01

APPENDICE A-56

MÉMOIRE SUR LES TRANSPORTS, RÉDIGÉ CONJOINTEMENT PAR LE CONSEIL MUNICIPAL D'ANNAPOLIS-ROYAL ET LA CHAMBRE DE COMMERCE DU DISTRICT D'ANNAPOLIS

Les habitants de la Nouvelle-Écosse ont célébré récemment le Centenaire de leur pays, avec non moins de ferveur que les Canadiens des autres provinces. Cependant, l'étude des conséquences de la Confédération sur la Nouvelle-Écosse montre que la nouvelle orientation du commerce nord-sud a donné lieu à une récession économique dans plusieurs parties de la province. Grâce à sa situation géographique et à la proximité du nord-est des États-Unis, la Nouvelle-Écosse jouissait de conditions idéales pour le commerce maritime, qui était aussi actif que la construction navale et l'industrie de la pêche. Or, par suite des restrictions imposées au commerce avec les États-Unis après la Confédération, le commerce est-ouest avec les partenaires de la Confédération fut une formule plus coûteuse.

La récession économique qui a suivi la Confédération a obligé et oblige encore un grand nombre de Néo-Écossais à chercher de l'emploi en dehors de la province. Le gouvernement fédéral et le gouvernement provincial sont conscients de ce problème et tentent de corriger la situation par le truchement d'organismes gouvernementaux comme l'Office d'expansion économique de la région atlantique, la Loi sur la remise en valeur et l'aménagement des terres agricoles, et les propriétés industrielles. Jusqu'ici, cependant, très peu de choses ont été faites dans la région d'Annapolis-Yarmouth. La partie ouest de la Nouvelle-Écosse demeure une région avec un minimum d'industries, une région désavantagée par l'insuffisance des moyens de transport.

LE BAC DE LA BAIE DE FUNDY:

Le service actuel de traverse de la Baie de Fundy refuse aux chauffeurs de camions le privilège d'utiliser leur bac pour traverser la Baie de Fundy jusqu'à Saint-Jean, au Nouveau-Brunswick, une distance d'environ quarante milles, obligeant ainsi les véhicules à faire un très long parcours d'environ trois cent soixante-dix-huit milles sur des routes insuffisantes qui passent par Amherst et Moncton s'ils veulent se rendre à Saint-Jean.

Nous tenons à ce que le service de bac qu'on envisage entre la Nouvelle-Écosse et le Nouveau-Brunswick permette le transport des camions et autres véhicules par la Baie de Fundy. En second lieu, nous recommandons que l'on considère l'aéroglisseur et ses possibilités comme moyen de transport rapide dans la Baie de Fundy.

Étant donné que les États-Unis sont les spécialistes du stockage pour la pêche en haute mer, nous recommandons qu'une vaste étude soit faite sur les eaux de Digby et de Victoria Beach, en vue de les utiliser un jour comme ports de pêche hauturière, vu que ces eaux offrent de vastes possibilités pour accommoder les grands navires. L'entrée du bassin d'Annapolis, qui mesure environ un mille de largeur, répond aux exigences d'un port de premier ordre, puisque la profondeur au quai peut atteindre cent pieds à marée basse. Sauf à l'entrée, le bassin est entouré de terre; il est protégé des grands vents par les montagnes au nord et au sud, il ne gèle pas, il comporte un espace d'un mille carré où les bateaux peuvent tourner et il n'est pas nécessaire de le draguer.

ROUTES:

Nous recommandons l'étude:

1. de la route n° 1 à partir de Middleton vers l'ouest jusqu'à Yarmouth, afin de déterminer ses besoins présents et futurs, et la possibilité de l'adapter au transport industriel et touristique, en tenant compte de l'afflux prochain des voitures de tourisme au nouveau parc national Kejimkujik.

2. de l'ancienne route de malle-poste Halifax-Annapolis et les avantages qu'il y aurait à se servir de cette même route pour la construction d'une grande route moderne et carrossable en toute saison qui relierait Halifax au traversier en service entre Digby et Saint-Jean et desservirait toute la partie ouest de la province.

QUAIS:

Nous demandons au Comité permanent des transports et communications d'étudier les besoins en matière de quais dans tout le comté d'Annapolis, plus spécialement à Annapolis-Royal et à Parker's Cove.

Le port d'Annapolis-Royal, qui a servi aux compagnies de navigation depuis plus de trois

cent cinquante ans, offre de nombreux avantages pour la navigation à l'année longue. Le port ne gèle pas et n'a pas besoin de brise-glace; des montagnes au nord et au sud abritent le port des grands vents, et une distance d'environ quinze milles le sépare de la Baie de Fundy. Le seul quai qui reste est privé et, bien qu'il soit très utile en cas d'urgence, on estime qu'il est tout à fait insuffisant dans son état actuel pour le transbordement des marchandises. En 1967, Annapolis-Royal exportait environ trois millions de pieds de bois de sciage, en plus de douze mille cordes de bois de pulpe coupé dans la région. Neuf navires de haute mer y ont mis à quai en 1967. La valeur totale du bois exporté se chiffrait à environ un million de dollars. L'amélioration tant souhaitée des installations portuaires encouragerait les exportations comme les fruits et les produits forestiers, de même que les importations telles que le pétrole, les grains, le ciment en gros, les engrais, etc.

Grâce à sa situation géographique, la partie ouest de la Nouvelle-Écosse a de belles perspectives commerciales avec le nord-ouest des États-Unis, le Nouveau-Brunswick, le Québec et l'Ontario, mais ces perspectives ne pourront s'accomplir qu'avec un service de traverse suffisant, de bonnes routes et installations portuaires.

APPENDICE A-57

MÉMOIRE DE LA CHAMBRE DE COMMERCE DE CLARE CHURCH POINT (N.-É.) AU COMITÉ PERMANENT SUR LES TRANSPORTS ET LES COMMUNICATIONS

TRANSPORT MARITIME:

Le transport maritime dans le sud-ouest de la Nouvelle-Écosse est désuet; non seulement n'a-t-il pas été amélioré de façon normale, mais les installations sont inférieures à ce qu'elles étaient il y a quelques années. A Clare, il n'y a pas de quais suffisants le long de la côte pour permettre aux navires de charge de prendre le bois de service, le bois de pulpe et autres produits, ce qui représenterait un moyen d'expédition plus économique.

Le retard à améliorer le service de bac entre Digby (Nouvelle-Écosse) et Saint-Jean (Nouveau-Brunswick) est une source constante de soucis et d'ennuis pour les expéditeurs, et d'inconvénients pour les passagers. Le service de bac entre ces deux endroits devrait permettre le transport des camions, camions-remorques, wagons de marchandises, de même que le service rail-route. Le chargement et le déchargement au service de bac entre Digby et Saint-Jean sont la cause de bris et de gaspillage de marchandises, ce qui oblige les expéditeurs à abandonner ce mode de transport. Dans le cas du poisson, en particulier, la qualité de la marchandise dépend souvent du minimum de manipulation et de la promptitude à le mettre en marché. Il n'y a aucune expédition directe par la seule ligne de chemin de fer qui dessert le comté de Digby (Pacifique-Canadien) et, comme il faut transborder la marchandise au National-Canadien, il en résulte non seulement une augmentation de frais mais aussi un retard considérable.

Le trafic d'été justifie un meilleur service de bac à Bar Harbour. De cette façon, on pourrait disposer de plus d'espace pour transporter les camions d'entreprises commerciales se dirigeant vers la partie nord-est des États-Unis. Avec un seul bac pendant l'été, il est très difficile d'obtenir l'espace nécessaire pour transporter ces camions commerciaux.

TARIF-MARCHANDISES:

Il a été prouvé que des inégalités dans le tarif-marchandises, même dans les limites de la province, donnent lieu à une concurrence injuste. La Chambre de commerce de Clare s'interroge sur la structure du tarif-marchandises. Nous croyons savoir, cependant, que votre Comité a reçu des mémoires détaillés à cet effet.

ROUTES:

Bien que le réseau routier du sud-ouest de la Nouvelle-Écosse relève du gouvernement de cette province, la Chambre de commerce de Clare estime que la fermeture des grandes routes à la circulation lourde commerciale et industrielle durant le dégel du printemps, pendant une période de quatre à six semaines, nuit sérieusement aux industries de la région sud-ouest de la Nouvelle-Écosse. C'est le cas plus particulièrement de l'industrie de la pêche à Clare.

En conséquence, la Chambre de commerce de Clare prie instamment le Comité permanent sur les transports et les communications de présenter à la Chambre des communes une résolution accordant une aide financière aux gouvernements provinciaux. Avec de telles subventions, le réseau routier principal de notre province pourrait être amélioré par la construction d'un réseau de routes carrossables en toute saison menant aux différentes régions du sud-ouest de la Nouvelle-Écosse et permettant une communication plus rapide avec le réseau de la route transcanadienne. L'économie de temps et d'argent découlant d'un tel réseau routier permettrait aux industries de cette région de mieux soutenir la concurrence.

AÉROPORT:

La Chambre de commerce de Clare recommande que le gouvernement fédéral fasse une étude approfondie en vue de trouver un emplacement convenable pour un aéroport régional utilisable en toute saison. A cause de changements fréquents des conditions climatiques, l'aéroport actuel desservant le sud-ouest de la Nouvelle-Écosse ne peut toujours être utilisé par les vols réguliers. A de nombreuses occasions, des avions commerciaux qui devaient se poser à l'aéroport de Yarmouth ont dû modifier leur trajet et aller atterrir deux cents milles plus loin ou, dans le cas de vols nolisés, retourner au point de départ. Tout cela a été la cause de sérieux contretemps et de pertes de temps et d'argent pour

les usagers ainsi que pour les compagnies d'aviation.

En étudiant la question d'un nouvel emplacement pour un aéroport, la Chambre de commerce de Clare est d'avis qu'il faudrait tenir compte des facteurs suivants afin de choisir un bon emplacement pour cette région:

a) Un endroit assez éloigné de la côte et qui ne serait pas touché par les brumes côtières.

b) Un emplacement assez grand pour répondre aux besoins d'expansion de la région.

c) Un emplacement permettant de desservir au mieux les régions de Yarmouth, de Digby et de Shelburne.

d) Un emplacement qui serait facilement accessible à tout réseau principal de routes carrossables en toute saison qui seraient construites dans cette région.

e) L'aéroport devrait être conçu de manière à permettre le meilleur usage possible des facilités de transport aérien industriel et commercial.

CHAUSSÉE: (Reliant Parrsboro et Kentville)

La Chambre de commerce de Clare estime que la région sud-ouest de la Nouvelle-Écosse profiterait grandement de la construction d'une chaussée reliant le Cap-Blomidon (dans la région de Kentville) à Parrsboro. Une telle chaussée réduirait de 140 milles environ la distance par la route entre le sud-ouest de la Nouvelle-Écosse et le Nouveau-Brunswick.

En étudiant le projet d'une telle chaussée, on pourrait examiner deux types de construction:

a) Une chaussée avec pont surélevé permettant le libre passage des navires de haute mer entre la baie de Fundy et le bassin de Minas.

ou

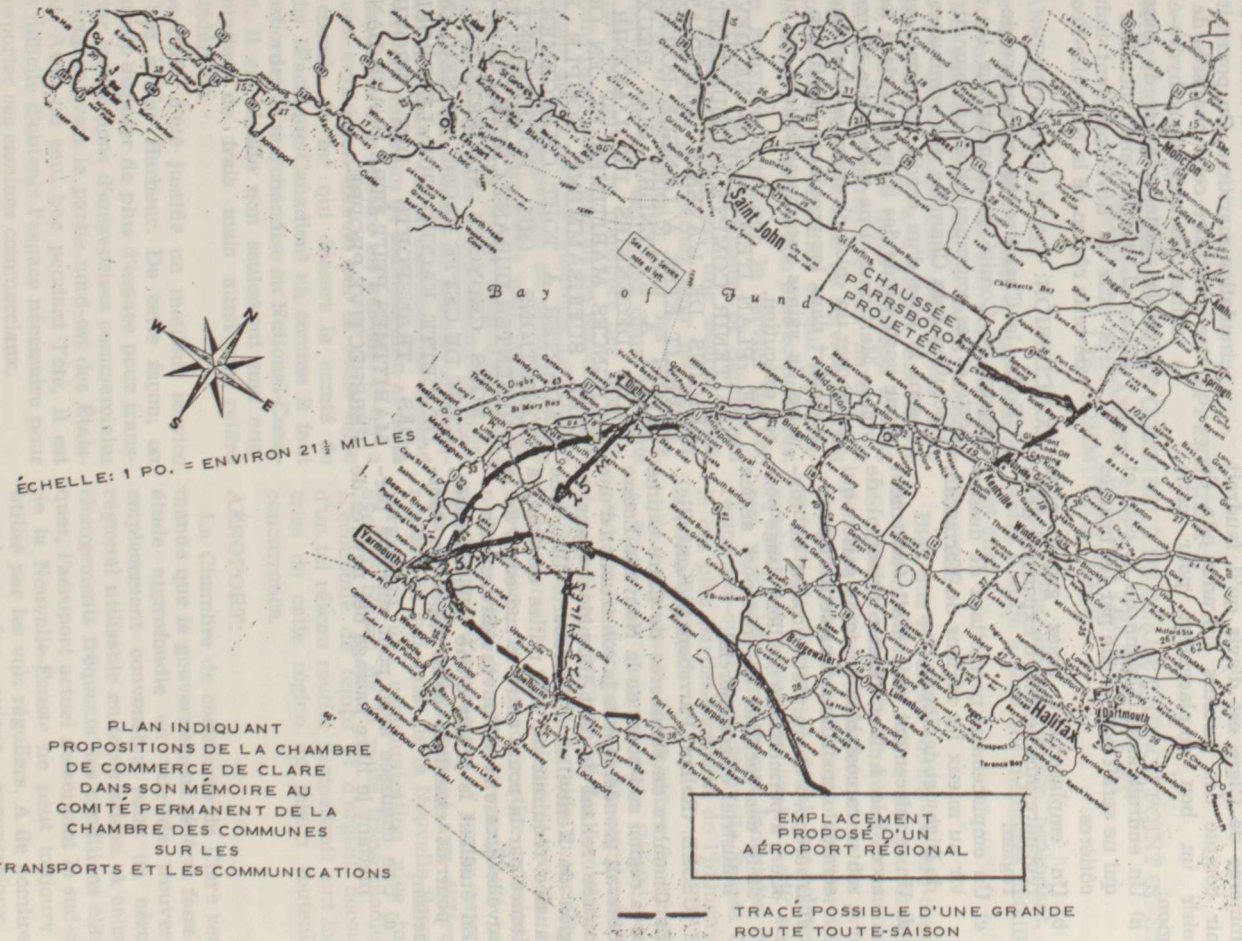
b) Une chaussée munie d'écluses pour la circulation maritime. On pourrait peut-être construire cette chaussée de façon à utiliser les ressources hydro-électriques des fortes marées du bassin de Minas. L'énergie ainsi obtenue serait très utile au développement industriel de cette région de la Nouvelle-Écosse.

CONCLUSION:

Enfin, la Chambre de commerce de Clare engage le Comité permanent sur les transports et les communications à soumettre une résolution à la Chambre des communes, proposant le vote d'un crédit important en vue d'une vaste étude des transports dans les provinces Maritimes. Une telle étude permettrait d'élaborer un «plan d'ensemble» des besoins de transport dans les provinces Maritimes, et de faire de saines recommandations en vue de son exécution.

CE «PLAN D'ENSEMBLE» NE DEVRAIT PAS TENIR COMPTE UNIQUEMENT DES BESOINS DE L'AVENIR IMMÉDIAT. IL DEVRAIT ÊTRE À LONGUE PORTÉE DE FAÇON À S'ÉTENDRE SUR DEUX OU TROIS DÉCENNIES DE L'AVENIR DES PROVINCES MARITIMES ET, EN OUTRE ÊTRE SUFFISAMMENT SOUPLE POUR S'ADAPTER À TOUT CHANGEMENT DE CONDITIONS QUI POURRAIENT SE PRÉSENTER DURANT CETTE PÉRIODE.

NOUS CROYONS SINCÈREMENT QUE C'EST DE CETTE FAÇON, ET SEULEMENT DE CETTE FAÇON, QUE LE PROBLÈME DES TRANSPORTS DES PROVINCES MARITIMES PEUT ÊTRE PLACÉ DANS SA PERSPECTIVE PROPRE.



PLAN INDIQUANT PROPOSITIONS DE LA CHAMBRE DE COMMERCE DE CLARE DANS SON MÉMOIRE AU COMITÉ PERMANENT DE LA CHAMBRE DES COMMUNES SUR LES TRANSPORTS ET LES COMMUNICATIONS

APPENDICE A-58

MÉMOIRE DE LA CITÉ DE SAINT-JEAN AU COMITÉ PERMANENT SUR LES TRANSPORTS ET COMMUNICATIONS À L'ÉGARD DE LA LOI SUR LES TAUX DE TRANSPORT DES MARCHANDISES DANS LES PROVINCES MARITIMES ET DES PROBLÈMES DE TRANSPORT DANS CES PROVINCES

PRÉAMBULE

La cité de Saint-Jean est heureuse de l'occasion qui lui est offerte de comparaître devant le comité permanent sur les transports et communications et de lui soumettre ses vues sur certaiss aspects des transports dans les provinces Maritimes.

Étant donné le peu de temps dont nous disposions pour la rédaction de notre mémoire, nous nous proposons d'exposer quelques-uns des graves problèmes auxquels nous avons à faire face dans notre région et de formuler, de façon générale, certaines solutions.

Le comité a pour mandat d'examiner l'efficacité de la Loi sur les taux de transport des marchandises dans les provinces Maritimes et d'étudier les aspects suivants en y soumettant certaines recommandations:

a) les amendements ou modifications qu'il y aurait lieu désormais d'apporter à la Loi sur les taux de transport des marchandises dans les provinces Maritimes; et

b) d'autres moyens d'aider les transports dans les provinces Maritimes, soit en sus de la Loi sur les taux de transport des marchandises dans les provinces maritimes, soit en remplacement total ou partiel de ces mesures, dans l'intention de faire profiter au maximum des provinces Maritimes des dépenses faites à cet égard.

Fait significatif, le mandat n'est pas limité à la seule étude de la Loi sur les taux de transport des marchandises dans les provinces Maritimes, mais embrasse tous les aspects des transports.

La question des transports a été primordiale, tant avant qu'après la Confédération, vu qu'elle touche de près la situation économique et le niveau de vie dans les provinces Maritimes. Lors de la Confédération, cette question revêtait un intérêt tellement capital que les Pères de la Confédération se sont engagés à entreprendre la construction de l'*Intercolonial Railway* pour inciter les provinces Maritimes à entrer dans la Confédération. Les effets d'un tel engagement ont été exprimés par l'honorable George Brown (Halifax, 10 septembre 1864), en ces termes:

> «L'union de toutes les provinces mettrait à bas toutes les barrières qui entravent le commerce et ouvrirait du même coup un marché commun à quatre millions d'habitants. Vous, de l'est, nous enverrez votre poisson et votre charbon et vos produits de l'Inde occidentale et nous, de notre côté, vous enverrons la farine, les grains et la viande que vous achetez maintenant à Boston et à New York.»

En entrant dans la Confédération, les provinces Maritimes ont abandonné irrévocablement leurs droits de traiter librement avec le marché des États-Unis. La construction de l'*Intercolonial Railway* devenait nécessaire non seulement pour contrecarrer le commerce avec ce marché, mais aussi pour instituer une «union politique des colonies».

Pour ces raisons, le transport dans les provinces Maritimes n'a jamais été une affaire rentable, et il n'a jamais été question qu'il le soit.

LOI SUR LES TAUX DE TRANSPORT DES MARCHANDISES DANS LES PROVINCES MARITIMES

La loi sur les taux de transport des marchandises dans les provinces Maritimes est entrée en vigueur le 1er juillet 1927, à la suite de certaines conclusions de la commission Duncan. Celle-ci avait constaté que jusqu'en 1912 les maisons de commerce et d'affaires des Maritimes pouvaient supporter les taux en vigueur à ce moment-là. Par la suite, la commission a constaté que les tarifs ferroviaires dans les Maritimes s'étaient accrus démesurément par rapport aux autres parties du Canada. Cela l'a portée à tirer la conclusion suivante:

> «Les révisions de la structure tarifaire depuis 1912 ont eu pour effet d'infliger aux maisons d'affaires et de commerce

des provinces Maritimes (a) une charge qui, selon l'énoncé des engagements pris lors de la Confédération, ne devait pas leur être imposée, et (b) une charge qui contribue dans une large mesure au marasme actuel des entreprises et maisons d'affaires des Maritimes qui avaient été créées et s'étaient développées avant 1912 dans l'atmosphère de confiance créée par la structure tarifaire d'alors.»

En somme, la Loi sur les taux de transport des marchandises dans les provinces Maritimes prévoit une réduction de 20 p. 100 sur les tarifs ferroviaires à l'intérieur du *territoire choisi* et de 30 p. 100 sur les marchandises expédiées vers d'autres parties du Canada à l'ouest du *territoire choisi*. La réduction de 20 p. 100 s'applique au taux global, alors que celle de 30 p. 100 ne s'applique qu'au trajet à l'intérieur du *territoire choisi* ou, plus précisément, jusqu'à Lévis (Québec) par le National-Canadien, et jusqu'à Boundary (Québec) par le Pacifique-Canadien. La réduction ne joue pas dans les cas suivants:

a) Le transport en direction ou en provenance des États-Unis.

b) Le transport partant à l'ouest de Boundary, Lévis et Diamond, en direction est.

c) Le transport d'importation provenant d'outre-mer.

d) Le transport d'exportation, ou de relais, passant par les ports situés au nord ou à l'ouest de Boundary, Lévis et Diamond (Québec).

e) Le transport de passagers ou par rapide.

Autre fait significatif dans la loi, les taux réduits sont considérés effectivement comme des taux statutaires et ne s'appuient sur aucun principe de rendement équitable au chemin de fer pour services rendus dans le transport du trafic. En conséquence, la Commission ne doit pas «approuver ni permettre des tarifs qui puissent détruire ou atteindre d'une manière préjudiciable ces avantages en faveur de personnes ou industries situées ailleurs que dans ce territoire choisi».

EFFETS DE LA LOI SUR LES TAUX DE TRANSPORT DES MARCHANDISES DANS LES PROVINCES MARITIMES

Bien que la loi, selon la politique du gouvernement, ait pour but d'accorder aux provinces Maritimes des taux plus bas qu'au reste du Canada, l'avènement d'autres modes de transport, qui concurrencent les chemins de fer, a fait disparaître en grande partie les avantages prévus par la loi.

Le camionnage s'adjuge une grande partie du transport des denrées, à l'échelle nationale. Cela tend à réduire le trafic ferroviaire, alors que les coûts ferroviaires n'ont cessé d'augmenter. Il résulte de cela que ces coûts doivent être partagés par un plus petit nombre d'usagers.

EFFETS DE LA LOI NATIONALE SUR LES TRANSPORTS

La loi nationale sur les transports (chapitre 69, 14-16 Elisabeth II, 1967), a ainsi défini la politique du gouvernement, quant au réseau de transports:

«1. Il est par les présentes déclaré qu'un système économique, efficace et adéquat de transport utilisant au mieux tous les moyens de transport disponibles au prix de revient global le plus bas est essentiel à la protection des intérêts des usagers des moyens de transport et au maintien de la prospérité et du développement économique du Canada, et que la façon la plus sûre de parvenir à ces objectifs est vraisemblablement de rendre tous les moyens de transport capables de soutenir la concurrence dans des conditions qui assureront, compte tenu de la politique nationale et des exigences juridiques et constitutionnelles,

a) que la réglementation de tous les moyens de transport ne sera pas de nature à restreindre la capacité de l'un d'eux de faire librement concurrence à tous les autres moyens de transport;

b) que chaque moyen de transport supporte, autant que possible, une juste part du prix de revient réel des ressources, des facilités et des services fournis à ce moyen de transport grâce aux deniers publics;

c) que chaque moyen de transport soit, autant que possible, indemnisé pour les ressources, les facilités et les services qu'il est tenu de fournir à titre de service public commandé; et

d) que chaque moyen de transport achemine, autant que possible, le trafic à destination ou en provenance de tout point au Canada à des prix et à des conditions qui ne constituent pas

(i) un désavantage déloyal à l'égard de ce trafic plus marqué que celui qui est inhérent à l'endroit desservi ou au volume de ce trafic, à l'ampleur de l'opération qui y est reliée ou au type du trafic ou du service en cause, ou

(ii) un obstacle excessif à l'échange des denrées entre des points au Canada ou un découragement déraisonnable du développement des industries primaires ou

secondaires ou du commerce d'exportation dans toute région du Canada ou en provenant, ou du mouvement de denrées passant par des ports canadiens;

et la présente loi est édictée en conformité et pour la réalisation de ces objectifs dans toute la mesure où ils sont du domaine des questions relevant de la compétence du Parlement en matière de transport.»

Alors que la politique nationale consiste à considérer les coûts dans leur ensemble afin d'assurer le «bien-être économique», les provinces Maritimes sont encore contraintes de payer plus cher le transport de leurs marchandises vers les marchés du centre et de l'Ouest du Canada, à cause des grandes distances qui les séparent de ces marchés. Il appert donc que la politique nationale ne tient pas compte des désavantages géographiques des provinces Maritimes.

Il importe de noter que la Loi nationale sur les transports énonce, à l'article 1, «de rendre tous les moyens de transport capables de soutenir la concurrence».

Il devient alors nécessaire, pour appliquer cette politique, de réexaminer la Loi sur les taux de transport des marchandises dans les provinces Maritimes et d'accorder les subventions qui y sont prévues à tous les modes de transport.

Le rapport de l'*Economist Intelligence Unit Limited* découlant de l'*Atlantic Provinces Transportation Study* (janvier 1967), préconisait l'extension de la subvention aux expéditions vers l'Ouest de tous les modes autorisés de transport publics afin d'éliminer les disparités qui existent actuellement entre les divers modes de transport.

TAUX DE L'EST

L'article 329 de la loi sur les chemins de fer, modifié par l'article 50 de la Loi nationale sur les transports prévoit le mouvement du grain et de la faine vers les ports de l'Est à partir de points de l'intérieur (définis comme tout point de chemin de fer à l'ouest de Prescott), aux taux de transport établis il y a un certain nombre d'années. Cet article a pour but d'encourager «la continuation de l'utilisation des ports de l'Est pour l'exportation du grain et de la farine» (les ports de l'Est étant ceux d'Halifax, de Saint-Jean, de Montréal et ceux du fleuve Saint-Laurent à l'ouest de Montréal).

En vertu de cet arrangement, le gouverneur en conseil est autorisé à verser à toute compagnie ferroviaire qui transporte de la farine ou des grains à des ports de l'Est orientaux aux taux de l'Est un montant égal à la différence entre celui qui est reçu par la compagnie et les taux qui auraient été normalement perçus pour le transport de ces marchandises.

Les ports de l'Est, notamment celui de Saint-Jean, ont les facilités voulues pour le transport, l'expédition et le chargement de toutes sortes de denrées.

Afin qu'il soit fait un plus grand usage de nos installations portuaires, et pour aider effectivement le transport dans les provinces Maritimes, nous proposons que l'article 329 de la loi sur les chemins de fer soit élargi de sorte que les taux de l'Est s'appliquent également à diverses denrées, en plus des grains et de la farine. Cette proposition est fondée sur la supposition qu'il n'existe aucun autre mode de transport concurrentiel pour ces autres denrées.

INSTALLATIONS PORTUAIRES DES PROVINCES MARITIMES

Il est évident, que la Loi sur les transports nationaux encourage les expéditeurs partout au Canada à faire usage des installations portuaires d'Halifax et de Saint-Jean. Néanmoins, on pourvoit d'autres régions des provinces Maritimes d'installations portuaires qui font double emploi et qui, de ce fait, réduisent l'utilisation de ces deux ports principaux. Nous proposons un certain contrôle des projets d'installations portuaires dans les provinces Maritimes.

Il y aurait lieu de créer une Commission de contrôle des ports des Maritimes qui, dotée les pouvoirs suffisants, recevrait les demandes de nouvelles installations portuaires. Cette commission tiendrait compte des installations portuaires existantes de Saint-Jean et d'Halifax, et déterminerait si elles sont utilisées pleinement et si de nouveaux ports rendraient les services plus efficaces.

Il est évident qu'une telle planification des ports contribuerait à réaliser des économies et à rehausser généralement l'efficacité des services de transport dans les provinces Maritimes.

CONCLUSIONS

La cité de Saint-Jean approuve et appuie les vues et les recommandations exposées dans le mémoire de la *Saint John Port and Industrial Development Commission* et de la Chambre de commerce de Saint-Jean et notamment leurs observations sur la modernisation des installations portuaires et l'expansion des réseaux routiers.

Le mémoire de la cité de Saint-Jean peut se résumer ainsi:

(1) que la Loi sur les taux de transport des marchandises dans les provinces Maritimes et les subventions qu'elle accorde aux chemins de fer soient applicables à tous les modes de transport;

(2) que les taux de l'Est applicables, en vertu de la Loi sur les chemins de fer, aux expéditions aux ports de l'Est soient étendus à diverses denrées en plus des grains et de la farine; et

(3) qu'une Commission de contrôle des ports des Maritimes soit créée, en vue d'assurer une meilleure planification des nouvelles installations portuaires.

Fait à Saint-Jean, le 14e jour de février 1968.

Présenté au nom de la cité de Saint-Jean

Le maire
J. A. MacDougall, M.D.

APPENDICE A-59

MÉMOIRE PRÉSENTÉ AU COMITÉ PERMANENT DES TRANSPORTS ET COMMUNICATIONS DE LA CHAMBRE DES COMMUNES

Par la Commission du développement industriel et du port de Saint-Jean, Nouveau-Brunswick

Monsieur le président, Messieurs:

La Commission du développement industriel et du port de Saint-Jean désire exprimer ses remerciements pour l'occasion qui lui est donnée de présenter le présent mémoire et de comparaître devant le Comité durant sa visite à Saint-Jean.

La Commission, créée par une loi de l'Assemblée législative, a été dûment constituée en 1961 «dans le dessein d'améliorer l'entretien, l'équipement, l'administration, le développement et la prospérité du port, de stimuler l'essor industriel et le progrès de la ville».

Par conséquent, l'intérêt qui motive la présentation de notre mémoire porte surtout sur le besoin urgent de moderniser les installations portuaires et la rénovation, sous toutes ses formes, des transports de surface pour que leur infrastructure puisse mieux desservir le port dans notre ère de transformations rapides que connaît la technologie des transports.

Ces besoins sont de toute évidence étroitement liés à l'expansion industrielle et la croissance économique de notre collectivité.

En premier lieu, la Commission précise qu'elle appuie irrévocablement l'idée des pôles de croissance dans l'aménagement régional qu'ont préconisée les mémoires et les rapports concernant l'essor économique de la Région de l'Atlantique préparés par divers organismes, dont le Conseil Économique du Canada et le Conseil Économique des provinces de l'Atlantique. En outre, l'étude de 1967 sur les transports des provinces de l'Atlantique, commanditée par le gouvernement fédéral et réalisée par le service des renseignements de *The Economist*, de Londres, affirme que «les pouvoirs publics doivent particulièrement encourager la croissance et le développement de pôles (de croissance) pour ainsi stimuler l'étendue du développement des différentes économies externes qui s'imposent dans les secteurs prospères et en voie d'expansion».

Dans des mémoires que la Commission du développement industriel et du port de Saint-Jean a présentés antérieurement au gouvernement fédéral et à la Commission de l'aménagement de l'Atlantique, nous avons toujours souligné l'importance des pôles de croissance lorsqu'il s'agissait de promouvoir de nouvelles industries et d'ajouter des installations modernes de transports.

En dépit de nos réclamations, la région métropolitaine de Saint-Jean continue d'être désavantagée en raison de l'incurie du gouvernement fédéral de lui accorder tout d'abord l'encouragement prévu aux termes du régime des régions désignées et, deuxièmement, en raison du défaut des organismes fédéraux de prodiguer l'infrastructure vitale, moderne et essentielle à l'activité du port de Saint-Jean—un des ports nationaux du Canada—s'il doit maintenir sa position concurrentielle dans le commerce mondial.

Tout récemment, la Commission du développement industriel et du port de Saint-Jean a fait une étude approfondie d'un sujet compliqué, savoir: «L'avenir du port de Saint-Jean envisagé sous tous ses aspects». De nombreux organismes nous ont apporté leur appui dans ce travail, notamment le Conseil de la Productivité et de la Recherche du Nouveau-Brunswick, dont les moyens et les dispositifs de recherche nous ont été très précieux.

Ce rapport peut à vrai dire constituer l'inventaire des installations portuaires actuelles et la formulation du besoin d'aide supplémentaire moderne, dans le dessein d'accroître la productivité pour que l'affréteur puisse épargner dans le transbordement des marchandises.

L'examen de l'avenir a visé surtout à mettre en relief les secteurs les plus aptes à utiliser un équipement moderne, la nouvelle technologie et les structures spéciales de l'automatisation qui permettraient au port de Saint-Jean de se spécialiser dans la manutention d'un grand nombre de marchandises.

Il ne servirait de rien de commencer—et nous ne pouvons pas trop appuyer sur ce point—par la construction de jetées et de hangars, dans le seul dessein de procurer au port un visage moderne, ce qui serait du pur gaspillage.

Cela serait encore plus frappant lorsque de telles constructions ne sauraient répondre à un besoin précis selon lequel le port pourrait attirer des cargaisons spéciales, opérant ainsi des économies au compte de l'affréteur grâce à des méthodes et des dispositifs modernes.

Il est d'ores et déjà admis que l'effectif ouvrier du port de Saint-Jean est connu de par le monde comme l'un des plus productifs.

Toutefois, pour que persiste cette productivité dans une économie où l'industrie des transports subit d'évidentes transformations, il faut en accélérer le rythme. Seuls le meilleur équipement et les meilleures conditions de travail pourront contribuer efficacement à comprimer davantage notre coût de revient.

Nous exhortons les membres du Comité permanent des transports et des communications de la Chambre des communes à appuyer nos réclamations touchant les installations portuaires ci-après mentionnées.

ADOPTION DES CONTAINERS

L'effet de plus en plus visible du recours aux containers dans le monde du transport est évident et rien ne sert de nous étendre sur ce sujet.

Nous proposons la mise en œuvre immédiate d'un plan en vertu duquel le Trésor fédéral accorderait les sommes d'argent requises à un programme pilote d'investissements destinés à doter le port de Saint-Jean d'installations amovibles de containers.

Nous ne demandons pas que de vastes sommes soient investies au début pour ces installations. Nous croyons qu'il suffirait de placer sur le tablier des jetées, des deux côtés du port, des grues à multiples usages et d'aménager plusieurs petits entrepôts pour containers, de même que des zones de rassemblement de cargos aux endroits propices du port.

Le but ultime de ce projet serait de faire du port un terminus capable de recevoir les navires transportant uniquement les marchandises par containers, lorsque le volume des affaires commandera des investissements de première grandeur.

A ces fins, les terrains sont déjà disponibles à Navy Island (20 acres) et pour les opérations de containers, au Long Wharf (14 acres). Ces deux endroits offrent en plus tout le terrain supplémentaire requis, élément essentiel à ce genre d'entreprise.

Entre-temps, le mouvement des marchandises par containers dans le port de Saint-Jean continue de s'accentuer. Les agents maritimes et les associations de débardeurs soulignent que les méthodes de fortune mises en œuvre et le recours au louage de grues de l'entreprise privée placent le port dans une situation désavantageuse par rapport à la manutention des containers.

INSTALLATIONS DE DÉCHARGEMENTS EN VRAC (À SEC)

Depuis longtemps le port de Saint-Jean a besoin d'une manche marine utile au déchargement des marchandises sèches en vrac.

Ce dispositif est particulièrement profitable aux meuniers, aux producteurs de volailles et de bœuf et, en général, à toutes fins agricoles du sud-ouest du Nouveau-Brunswick. En outre, les brasseries en tireraient profit. Avec cette manche marine, la manutention du soufre et de la potasse se ferait à meilleur compte.

Depuis longtemps déjà, le ministère de l'Agriculture du Nouveau-Brunswick, l'Association des producteurs d'alimentation animale de la région de l'Atlantique et notre propre Commission réclament l'installation de cet équipement dans le port. Le Conseil d'aménagement de la région de l'atlantique s'est occupé du problème à deux reprises au cours des dernières années.

Un dispositif de déchargement de ce genre serait à l'avantage des producteurs primaires agricoles qui feraient des économies et aurait de plus tendance à stabiliser le prix des grains et de l'alimentation animale dans toute la région. Les producteurs d'alimentation animale et les cultivateurs du sud-ouest et du sud-est doivent à l'heure actuelle faire les frais du transport de leurs marchandises depuis Halifax, dont le port est muni d'une manche marine.

Une manche marine rendrait aussi de précieux services quant aux autres marchandises qui entrent en vrac et que l'on décharge maintenant au moyen de pattes d'attache ou de bennes, procédé lent et laborieux.

Il se peut que nous ayons besoin, à des fins internes, d'augmenter le nombre de nos élévateurs à grain.

On nous dit depuis plusieurs années que le flux et le reflux font obstacle à l'installation d'une manche marine. Toutefois, nous savons que ces appareils peuvent désormais s'obtenir munis de becs téléscopiques à succion qui en permettent l'opération au rythme des marées.

DÉCHARGEMENT EN VRAC DES LIQUIDES

On a souvent signalé le besoin d'équipement apte à charger et décharger des liquides en vrac, autant à des fins d'importation que d'exportation.

Les agents maritimes rapportent qu'ils ont souvent refusé ce genre de marchandises vu le manque d'installations propices. Entrent dans cette catégorie des produits tels le latex, les huiles végétables et animales, les graisses et les produits chimiques sous forme liquide.

L'importance que comporte pour Saint-Jean l'industrie de la mélasse commande une telle installation. En outre, il est recommandé que soient érigés de vastes réservoirs de liquides en vrac à des fins d'entreposage dans le port. Au cours de la Seconde Guerre mondiale, un certain équipement primitif a servi au chargement et au déchargement de liquides. Toutefois, le maintien de cette installation démodée a fait perdre au port un commerce profitable.

DENRÉES PÉRISSABLES—RÉFRIGÉRATION

L'examen des virtulaités dans l'industrie des aliments congelés ainsi que l'importation de viandes congelées de l'Australie et de la Nouvelle-Zélande font ressortir le besoin d'entrepôts ou de cargos frigorifiques pour l'expédition et l'emmagasinage de ces marchandises.

En outre, certains produits pharmaceutiques et autres exigent un tel équipement. De même, les conserveries de poissons sont loin d'échapper à un tel besoin.

La Commission est d'avis que, disposant d'un service de cet ordre—que l'on ne trouve pas dans tous les ports—le port de Saint-Jean pourrait se spécialiser dans ce genre de commerce auprès des expéditeurs, non seulement du Nouveau-Brunswick mais aussi de la Nouvelle-Angleterre—ainsi qu'au palier national.

Les épargnes que pourrait alors récolter l'expéditeur viendraient d'une réduction probable des droits de magasinage ferroviaires, du rassemblement des cargaisons et des tarifs d'assurances pour la protection de ses produits.

On propose que ces installations soient érigées le long des quais.

EXPÉDITION DE FERRAILLE

L'expédition de ferraille par le port de Saint-Jean—opération qui occupait jadis une place importante dans les affaires du port—est, à peu de choses près disparue. Autre recul qui illustre la pauvreté de notre équipement!

Doté d'un outillage moderne à cette fin, le port pourrait recevoir, des expéditeurs de la région, quelque 40,000 tonnes de ferraille.

AUTRES BESOINS

Au cours des années 1930, toutes les facilités hauturières du terminus de Saint-Jean-Ouest one été reconstruites à la suite d'un incendie désastreux. La partie ouest du port offrait alors les installations les plus modernes du monde.

Toutefois, au cours des cinq années agitées de la Seconde Guerre mondiale, l'usage intensif de ces installations sans trop d'entretien a donné à l'ensemble des installations portuaires l'apparence d'un port en mauvais état de réparation.

Depuis la fin de la guerre jusqu'au début des années 1960, une rénovation considérable s'est effectuée dans le secteur oriental du port.

Toutefois, presque rien n'a été fait aux installations plus importantes du secteur occidental de Saint-Jean. L'entretien seul est devenu une tâche considérable, encore inachevée vingt-cinq ans après la fin de la guerre.

Même les secteurs connus comme postes de mouillage 5, 6 et 7 et plus au nord, le quai n° 4, sont inutilisables à toutes fins pratiques, alors qu'ils devraient être les lieux les plus achalandés du port.

La Commission recommande au Comité de la Chambre des communes que soit entrepris un examen complet du secteur occidental du port de Saint-Jean et que, dans les rénovations envisagées à l'intention de ce secteur, les plans tiennent compte des besoins suivants:

Installations pour containers

Dispositifs servant aux bois et à ses produits

Terminus frigorifique

Équipement nécessaire à la ferraille

Installations pour le déchargement en vrac (sec et liquide)

Manutention d'automobiles et autres véhicles

Et le reste, et le reste.

ROUTE PORTUAIRE ET ACCÈS FERROVIAIRE

Dans les études qu'a entreprises la Commissin du développement industriel et du port de Saint-Jean, un inventaire des services routiers et ferroviaires a démontré le besoin d'améliorations—dont bénéficieront les expéditeurs—pour éliminer les embouteillages et les autres restrictions qui entravent la libre circulation des cargos à bâbord.

Il est recommandé que soit entrepris l'examen du réseau routier, compte tenu de l'achèvement du nouveau pont qu'on érige dans le port. Les voies d'accès aux hangars ont besoin d'amélioration, ayant été construites bien avant l'avènement des lourds camions de transport. De même, il faut moderniser les anses d'accès aux hangars pour en faciliter l'utilisation.

Dans les services qu'ils rendent aux différents secteurs des deux rives du port, les chemins de fer font un excellent travail, même si, au sud-est, les approches (sur un tréteau vétuste à voie unique) des quais modernes du Terminus Pugsley nuisent encore énormément à l'accès des installations importantes qui longent le côté est.

FRAIS DE MANŒUVRE—CORRESPONDANCE

Il est probable que le trafic dans le port augmenterait sensiblement si ce n'étaient les frais de manœuvre encourus pour la correspondance des wagons de chemin de fer.

Cette méthode archaïque qui consiste pour une société ferroviaire à facturer des frais de manœuvre à son pendant qui dessert la même région du port est frustrante pour l'expéditeur, gonfle les coûts au point de le dérouter et de l'inciter à ne pas expédier ses marchandises par ce port.

Le port de Saint-Jean est unique en son genre en ce sens que la partie est est desservie par le Canadien-National, alors que le Pacifique-Canadien dessert la partie ouest. Les choses se compliquent lorsque l'emplacement de chargement empiète sur l'un ou l'autre territoire, ou que les marchandises sont acheminées par le Canadien-National et que le bateau est ancré à Saint-Jean-Ouest, ou vice-versa.

Dans certains cas, les frais de manœuvre sont tout compris, mais ils existent néanmoins. Dans d'autres cas, et en particulier pour certaines catégories de marchandises, ces frais sont amortis. Le problème demeure toutefois pour un grand nombre de marchandises et fait obstacle à l'augmentation du trafic dans le port.

Nous recommandons que cette méthode archaïque d'évaluation soit abolie. Le Comité permanent de la Chambre des communes se rappellera qu'il y a quelques mois, le gouvernement, après consultation avec les deux sociétés ferroviaires, a annoncé la suppression des frais de manœuvre dans les stations de jonction des douzaines de localités où les deux sociétés œuvrent.

SERVICE DE BAC ENTRE SAINT-JEAN ET DIGBY

La Commission du port de Saint-Jean et du développement industriel a consacré une somme de travail considérable à l'étude du projet d'un service moderne de bac entre Saint-Jean et Digby. Cette question vitale d'un moyen de transport reliant le sud-ouest de la Nouvelle-Écosse a donné lieu à des contacts suivis et à des consultations avec les diverses municipalités intéressées et les dirigeants de la Chambre de commerce de la Nouvelle-Écosse.

En juin 1967, une délégation imposante représentant la province du Nouveau-Brunswick, la province de Nouvelle-Écosse et les régions intéressées, ainsi que la ville de Saint-Jean a rencontré des responsables du cabinet fédéral.

La délégation d'Ottawa forte de 20 membres a présenté un mémoire prônant un service de bac entre Saint-Jean et Digby et elle a reçu l'assurance du gouvernement (c'est-à-dire du ministre des Transports) qu'un «service adéquat de bac entre Saint-Jean et Digby fonctionnerait dans un proche avenir». D'autres ministres assistant à la réunion d'Ottawa ont promis d'intervenir sans délai.

Depuis lors, nous avons été informés de la poursuite des négociations entre la compagnie exploitante et le gouvernement fédéral. Cependant, rien de ce qui a été annoncé il y a quelques mois n'a encore été réalisé.

Nous demandons instamment au Comité de la Chambre des communes d'envisager des mesures pour qu'on mette en œuvre ce service dans les plus brefs délais.

REMARQUE:

Pour la gouverne du comité, nous joignons en annexe un exemplaire du mémorire présenté aux membres du Cabinet en juin dernier.

INSTALLATIONS PORTUAIRES POUR GRANDS OCÉANIQUES

La presse nationale s'est faite largement l'écho des commentaires attribués à des sources fédérales ou provinciales et elle a amplement diffusé l'annonce faite récemment par l'Office d'expansion économique de la région atlantique selon laquelle des études allaient être entreprises pour déterminer l'emplacement éventuel d'installations portuaires en eau profonde pouvant recevoir les grands océaniques sur la côte de l'Atlantique.

Ces installations permettraient aux océaniques géants de 100,000 à 500,000 tonnes d'aborder à quai. On a déjà pensé à certains endroits de la côte de la Nouvelle-Écosse et du Nouveau-Brunswick ayant la profondeur voulue et réunissant d'autres conditions propices à l'ancrage de ces grands navires.

La Commission du port et du développement industriel estime que de telles installations pourraient être construites au port même de Saint-Jean ou dans les eaux voisines en utilisant les services auxiliaires existants, soit les moyens de transport routiers et ferroviaires, la main-d'œuvre, les pilotes, les services de radoub et de nombreuses commodités portuaires à la portée de tous.

L'acheminement relativement rapide par voie ferrée des marchandises vers les marchés centraux du Canada et des États-Unis et la disponibilité des deux grands réseaux ferroviaires nationaux, ainsi que de remorqueurs, d'une excellente main-d'œuvre expérimentée de débardeurs et de pilotes sont des avantages qui représentent plusieurs millions de dollars s'il fallait établir ailleurs une telle infrastructure. La Commission du port et du développement de l'industrie désire qu'il soit porté au compte rendu qu'elle préconise que dans toute étude entreprise par le gouvernement fédéral et l'Office d'expansion économique de la région atlantique, on envisage en premier lieu l'emplacement du port de Saint-Jean.

LE CANAL CHIGNECTO

Aucun autre projet d'intérêt public n'a probablement fait l'objet d'une étude plus documentée et plus poussée que le canal de Chignecto. Depuis plus de 275 ans, on parle de construire une voie reliant la baie de Fundy au détroit de Northumberland. La construction de ce canal a été en fait une des exigences préalables à la Confédération. Dès 1822, le projet avait été étudié par les autorités régionales.

Depuis 1868, le gouvernement fédéral a ordonné un bon nombre d'études du projet. En 1882, la Chignecto Marine Railway Transport Company a pris l'initiative de la construction d'un ber roulant qui ferait traverser l'isthme étroit aux bateaux. A la fin des années 20 et au début des années 30, le gouvernement fédéral s'est de nouveau intéressé au canal de Chignecto; puis à la fin des années 40 et au début des années 50, le projet a été une fois de plus soumis au gouvernement fédéral.

La présente Commission estime qu'incontestablement la création d'une telle voie reliant la baie de Fundy au golfe du Saint-Laurent présenterait des avantages économiques pour le port de Saint-Jean.

En devenant le prolongement naturel de la voie maritime du Saint-Laurent et en accueillant le trafic qui emprunte cette route, la baie de Fundy offrirait des possibilités immenses.

Sur le plan industriel, les répercussions d'un tel aménagement seraient considérables, d'autant plus que cela rapprocherait le Nouveau-Brunswick de 480 milles des principaux marchés du centre.

A L'APPUI D'AUTRES MÉMOIRES

La Commission du port de Saint-Jean et du développement industriel se joint aux autres commissions et conseils régionaux et locaux et au conseil municipal pour appuyer les mémoires et les communications qui vous sont adressés durant votre tournée des provinces Maritimes. Nous voulons appuyer en particulier le point de vue de la Commission des transports des Maritimes et les recommandations exposées dans son mémoire concernant la nouvelle structure du tarif de détail, introduite par les chemins de fer en 1967.

Nous appuyons l'attitude de la ville de Saint-Jean qui, dans son mémoire, expose tout ce que demain exigera et relie ces exigences à l'essor économique possible de la région.

Nous convenons aussi de la recommandation contenue dans le mémoire de la Chambre de commerce de Saint-Jean, en ce qui concerne, notamment, la nécessité d'améliorer le réseau routier et le concept d'une voie à circulation rapide la traversant d'est en ouest, qui relierait l'État de New York aux provinces Maritimes, plus précisément à St. Stephen, Nouveau-Brunswick.

EN CONCLUSION

Nous, de la Commission du port et du développement de l'industrie, tenons à remercier le Comité permanent des transports de nous avoir permis de présenter le présent mémoire.

Nous profitons de l'occasion pour offrir au comité tous nos meilleurs vœux de succès pour la clôture des délibérations dans les provinces Maritimes.

Au nom de la Commission du port de Saint-Jean et du développement industriel, nous vous prions d'agréer l'expression de nos sentiments distingués.

Le président,
Philip W. Oland

Le 13 février 1968.

APPENDICE A-60

MÉMOIRE PRÉSENTÉ PAR

LE BOARD OF TRADE DE SAINT-JEAN

AU COMITÉ PERMANENT DES TRANSPORTS ET DES COMMUNICATIONS DE LA CHAMBRE DES COMMUNES

LE 13 FÉVRIER 1968

Monsieur le président, Messieurs,

Le *board of trade* de Saint-Jean tient à vous remercier de votre visite dans les provinces de l'Atlantique. Nous sommes heureux de vous présenter notre mémoire et nous comptons témoigner devant votre Comité lors de son passage à Saint-Jean.

Notre *board of trade* a examiné le mandat de votre Comité; vous cherchez, semble-t-il, à vous faire une idée exacte du réseau actuel de transport de la région. Notre *board of trade* ne croit pas avoir la compétence nécessaire pour indiquer en détail à votre Comité ce que comporte le réseau actuel; non, notre mémoire visera plutôt à exposer, de façon générale, ce qui existe actuellement au Nouveau-Brunswick—notamment dans le sud de la province—et à préciser les changements qui, à notre avis, seraient avantageux pour notre région.

De façon particulière, notre mémoire veut faire ressortir les lacunes les plus importantes de notre réseau de transport; il exposera pourquoi nous sommes convaincus que l'essor industriel d'au moins la partie méridionale du Nouveau-Brunswick (peut-être de toute la province) dépend de l'accroissement de Saint-Jean qui, à son tour, dépend de l'existence d'un réseau moderne ou d'une infrastructure de transport.

Les programmes économiques que préconise le *board of trade* de Saint-Jean sont fondés sur le concept d'un pôle de croissance. Toutes les grandes organisations de la région qui s'intéressent à l'accroissement économique ont, depuis quelques années, adopté et préconisé ce concept.

La nécessité des pôles de croissance a été mise en lumière dans le mémoire que le Conseil économique des provinces de l'Atlantique à présenté à la Commission d'enquête sur la fiscalité, en 1963, et, une autre fois, dans son mémoire au Conseil de développement des provinces de l'Atlantique, en 1965. Cette nécessité a davantage été mise en lumière dans la publication du Conseil économique des provinces de l'Atlantique: *A development program for the Atlantic Provinces*, qui a paru en mai 1965. Dans son deuxième exposé annuel (décembre 1965), le Conseil économique du Canada recommandait l'établissement de pôles de croissance et le Service des renseignements économiques faisait de même dans son étude relative au transport dans les provinces de l'Atlantique, publiée en 1967. «A la vérité, l'établissement de centres industriels est reconnu à peu près partout comme étant un élément essentiel d'un programme de développement régional*[1].»

A ce sujet, le Service des renseignements économiques a fait plusieurs commentaires pertinents dans son étude sur le transport dans les provinces de l'Atlantique*[2].

«Dans une région soumise au marasme, il se trouve d'ordinaire certains secteurs qui se prêtent plus à l'expansion économique que l'ensemble du territoire. Les gouvernants devraient se soucier davantage de pousser l'expansion et la mise en valeur de ces secteurs et, de la sorte, obtenir une plus grande économie attribuable à l'ampleur des entreprises dans les régions prospères et en voie de développement. C'est pourquoi, dans son deuxième exposé annuel, le Conseil économique du Canada a établi divers critères relatifs aux disparités régionales et recommandé qu'on «encourage la formation d'agglomérations efficaces d'activité (pôles de croissance) dans les diverses régions afin d'assurer des économies croissantes grâce à un dispositif industriel mieux adapté, des marchés plus étendus et des réservoirs plus utiles de talents et d'éviter la dispersion et l'éparpillement non économiques[3]».

* 1. *Bulletin de l'APEC*—Mars 1966.

* 2. *Étude sur le transport dans les provinces atlantiques.* Volume 5—Mesure législative et politique du gouvernement. Page 175.

* 3. *2e exposé annuel: vers une croissance économique équilibrée et soutenue.* Conseil économique du Canada, décembre 1965.

«Au Royaume-Uni, pendant de nombreuses années, les autorités publiques ont accordé des concessions aux régions défavorisées d'après le taux local de chômage. L'autorité régionale n'a pas, pour autant, abordé de façon systématique l'examen d'un problème avant tout régional; il en est résulté une situation où des secteurs moins intéressants d'une région pouvaient obtenir de l'aide, tandis que des secteurs voisins ne le pouvaient pas, bien qu'ils fussent mieux en mesure d'attirer de nouvelles industries et que de nouvelles industries eussent valu des avantages pour la région dans l'un ou l'autre secteur. Au Royaume-Uni, le programme de mise en valeur régionale a fait un pas dans la bonne voie, à la fin de 1963, alors qu'on a adopté l'idée des pôles de croissance pour les régions dans le marasme*[2].»

A notre avis, le gouvernement devrait chercher à améliorer l'infrastructure fondamentale des services et installations dans les pôles de croissance et, selon nous, le transport est un des éléments essentiels à la croissance. En rendant possible l'expansion de ces centres, on verra les effets d'une production accrue, d'un plus grand nombre d'emplois, de bénéfices plus grands et, de façon générale, d'un climat économique plus prospère pénétrer d'autres secteurs et d'autres domaines de la région. Tous en bénéficieront.

Saint-Jean est la deuxième plus grande ville des provinces Maritimes, la plus grande du Nouveau-Brunswick. En 1966, la région métropolitaine comptait 101,000 âmes, soit un sixième de toute la population de la province. C'est un centre industriel de la région atlantique et, grâce à sa vaste organisation industrielle, elle possède déjà un grand nombre de dispositifs industriels et techniques dont pourraient bénéficier de nouvelles entreprises de fabrication. C'est donc dire que, du point de vue financier, les mises de fonds seraient beaucoup plus profitables qu'elles ne le seraient à des endroits où n'existent pas de tels éléments indusriels. Il serait donc, dans l'ensemble plus avantageux pour la province de stimuler les centres de croissance existants que tenter d'implanter des stimulants ailleurs.

Le transport est l'un des principaux éléments nécessaires à Saint-Jean, qui devrait être le principal pôle de croissance du Nouveau-Brunswick. Mais le réseau de transport qui relie la région de Saint-Jean aux autres régions a besoin de beaucoup d'améliorations. L'incapacité de fournir les services essentiels empêchera gravement Saint-Jean de soutenir la concurrence, sans compter que la croissance et le développement de cette ville et du Nouveau-Brunswick s'en trouveront retardés. Nous indiquons ci-après les nombreux besoins qui, en matière de transport, exigent une attention immédiate.

* 2. Voir renvoi page 689.

LES GRANDES VOIES DE CIRCULATION

Le transport routier est généralement admis comme étant le principal moyen de transport. Bien que les routes importantes relèvent principalement des autorités provinciales, il faut convenir que le gouvernement fédéral a manifesté et continue à manifester son intérêt pour cette question par son programme de la route transcanadienne, son programme des routes d'accès aux ressources et ses programmes de subventions aux routes provinciales accordées au Conseil de développement des provinces atlantiques.

Le réseau routier de Saint-Jean et vers les endroits immédiatement hors de cette ville est tout à fait insatisfaisant. Voici certains points à noter:

—Saint-Jean n'est pas sur la route transcanadienne.

—Saint-Jean n'a pas de route de détournement de la région métropolitaine et aucun plan précis n'a été dressé en vue d'une telle route de détournement.

—Saint-Jean est reliée à la capitale du Nouveau-Brunswick seulement pas une route à deux voies de seconde classe (65 milles).

—Saint-Jean est reliée à Moncton (95 milles) par une route à deux voies.

—Saint-Jean est reliée à St. Stephen (85 mil les) et les États-Unis par une route à deux voies dont une partie est encore de classe inférieure, sauf environ trente milles.

—A Saint-Jean, on ne trouve aucun réseau de routes à quatre voies. Même si un pont du havre est en construction, ce qui allégera le problème existant, il en résultera de nouvelles difficultés, puisque aucune route de raccordement ou d'accès n'est aménagée pour régler les problèmes qui ne manqueront pas de se poser à l'intérieur même de la ville.

Rappelons tout particulièrement le mémoire que la province du Nouveau-Brunswick a présenté, en avril 1965, sous le titre: *Mémoire présenté au Conseil de développement de l'Atlantique sur le transport routier*. C'est une riche source de renseignements qui insiste sur la nécessité de routes qui conduiraient à Saint-Jean. Nous appuyons ce mémoire et vous prions de le bien considérer, vu qu'on y expose très clairement les besoins routiers du Nouveau-Brunswick.

LA ROUTE INTER-ÉTATS EST-OUEST

Depuis plusieurs années, il est question souvent d'une «route directe» qui relierait les divers endroits des Maritimes aux marchés

du Canada central et du nord-est des États-Unis, en passant par l'État du Maine. Toutes ces propositions ont bu don; mais jusqu'ici le projet le plus utile que nous connaissions est celui qu'on appelle la «route inter-États est-ouest». Cette proposition, qui vient des États-Unis, vaudrait de grands avantages touristiques et industriels à la région des Maritimes.

En somme, il s'agit d'aménager une route inter-États qui irait de Calais (Maine), en direction de l'ouest, en passant par Bangor, puis traverserait le New-Hampshire et le Vermont et pénétrerait dans l'État de New-York, jusqu'à Amsterdam. Là, cette voie rejoindrait l'autoroute de l'État de New-York, pour se rendre à Buffalo et, sur les routes actuelles, jusqu'à Cleveland et dans tout l'Ouest central. (Je vous prie de consulter le tracé de la route qui paraît sur la carte.)

Du point de vue des États-Unis, en particulier des États du Maine, du New-Hampshire, du Vermont et de New-York, cette grande voir constituerait un nouveau moyen d'accès important vers une région très peuplée et favoriserait le commerce et le tourisme, sur le plan régional aussi bien qu'international, pour les États du nord-est des États-Unis et pour l'est du Canada. Actuellement, toutes les grandes voies desservant ces régions sont en direction nord-sud.

Dans le projet de route inter-États est-ouest, il est question de plusieurs voies de raccordement. A Bangor, la route est-ouest croiserait l'autoroute à péage du Maine qui conduit à Boston et à toutes les localités de la Nouvelle-Angleterre. On projette aussi une route qui irait vers le nord, jusqu'à Sherbrooke (P.Q.) et, de là, par l'autoroute, conduirait à Montréal. Un autre tronçon important partirait d'Amsterdam (N.Y.) et irait, au nord, rejoindre la route transcanadienne.

Cette proposition laisse entrevoir des possibilités extraordinaires du point de vue du Canada et des provinces maritimes. On aurait, par exemple,

—Un parcours plus court depuis le sud du Nouveau-Brunswick, de la Nouvelle-Écosse et de l'île du Prince-Édouard jusqu'aux marchés du Canada central.

—Un parcours plus court et plus rapide depuis les provinces Maritimes jusqu'aux marchés de Boston et de New-York.

—Une route d'accès aux marchés de l'Ouest central de Cleveland et de Chicago.

—Un accès aux vastes possibilités touristiques que représentent la Nouvelle-Angleterre et les États centraux de l'est et du nord des États-Unis.

—Un moyen de transport de rechange amélioré pour suppléer au transport ferroviaire actuel.

Il faut remarquer qu'il n'y a pas actuellement de moyens de transport direct par chemin de fer entre les Maritimes et l'un ou l'autre des marchés que desservirait la route inter-États est-ouest. De fait, la région des Maritimes est présentement isolée, pour ainsi dire, d'un grand nombre de ces marchés. Ainsi, pour expédier des marchandises par chemin de fer de Saint-Jean à Boston, il faut recourir aux services de quatre chemins de fer et il faut trois jours pour ce transport. Comme il n'y a pas de transport ferroviaire direct entre Saint-Jean et les États-Unis, il faut recourir au transport routier.

Pour terminer cette partie de notre mémoire, nous affirmerons que les tronçons suivants sont absolument nécessaires:

(1) Des routes utilisables en toute saison qui permettraient de satisfaire aux besoins actuels et futurs sur les parcours que voici:

a) St. Stephen, Saint-Jean, Moncton, Halifax. Cette route est essentielle à la circulation dans cette région; mais, étant donné ce que nous avons dit auparavant au sujet de la route inter-États est-ouest, dont l'étude se fait activement aux États-Unis, nous sommes d'avis que cette route acquiert même une plus grande importance en tant que lien entre cette région et le nord-est et le nord central des États-Unis.

b) Saint-Jean, Fredericton, Newcastle, Bathurst et Campbellton.

(2) Un service de transbordeur efficace et moderne à travers la baie de Fundy, de Saint-Jean à Digby. Nous en parlerons plus loin. Ce raccordement acquiert aussi une importance particulière à cause du programme de route est-ouest. Aujourd'hui, par la route, il faut faire 440 milles pour aller de Saint-Jean à Digby.

LE TRANSPORT AÉRIEN

Selon les projections courantes, les installations de l'aéroport municipal de Saint-Jean, compte tenu que de l'accroissement normal, ne suffiront pas demain au transport des voyageurs et des marchandises. Les chiffres disponibles montrent que, depuis 1960, la manutention des marchandises a augmenté de 30 à 40 p. 100 par année. Les prévisions indiquent que cette augmentation annuelle doit se poursuivre au cours des 5 ou 10 prochaines années. A vrai dire, il ne se fait pas d'expéditions en vrac de cet aéroport; il s'agit surtout de marchandises empaquetées. Les installations de l'aéroport de Saint-Jean ne sont pas suffisantes pour manutentionner le volume actuel de marchandises qui y passe.

Étant donné l'importance de plus en plus grande que joue le transport aérien dans l'expansion de notre économie et vu l'amélioration du transport aérien auquel il faudra songer pour faciliter le bon développement de ce pôle de croissance, il semble qu'il y a présentement lieu de songer à un programme à long terme en vue de trouver la méthode la plus sûre de fournir un meilleur service.

Il nous semble évident que, si Saint-Jean doit un jour devenir un important pôle de croissance, il est nécessaire qu'on ait dans cette région un aéroport accessible en tout temps qui ait sa place sur les grandes voies aériennes internationales.

Des moyens de transport améliorés pour les voyageurs et les marchandises dans la région sont également importants pour assurer le raccordement avec les endroits extérieurs. Encourager les lignes aériennes existantes ou nouvelles à améliorer leurs services dans la région, en particulier, à Saint-Jean, contribuerait beaucoup à combler la lacune qui existe présentement et à permettre à Saint-Jean de faire plus équitablement la concurrence avec les autres centres en vue d'obtenir des débouchés dans la région. Signalons en particulier qu'aucun service aérien régional ne relie Saint-Jean à Bathurst, Campbellton ou Edmundston.

LA LOI SUR LES TAUX DE TRANSPORT DES MARCHANDISES DANS LES PROVINCES MARITIMES

On convient aujourd'hui qu'il faut donner aux Canadiens de toutes les régions du pays l'égalité d'occasions. Ce concept a été tout d'abord admis en vertu du tarif-marchandises des chemins de fer applicable aux provinces Maritimes et a été de nouveau affirmé en vertu de la loi de 1927 sur les taux de transport des marchandises dans les provinces Maritimes.

Cependant, on est généralement d'avis qu'aucune solution permanente des problèmes de transport de la région n'a encore été énoncée et voilà pourquoi les quatre gouvernements des provinces de l'Atlantique, reconnaissant l'importance du transport pour l'essor économique de ces provinces, ont récemment formé une équipe de spécialistes. Elles veulent, entre autres choses, faire part au gouvernement fédéral d'une proposition visant la mise à jour de la loi sur les taux de transport des marchandises dans les provinces Maritimes. Nous partageons cet avis. La Commission du transport dans les provinces Maritimes vous a présenté plus de données fondamentales sur cette question.

TARIFS-MARCHANDISES POUR LES WAGONNÉES FRACTIONNÉES

Les tarifs-marchandises en général et leur application aux wagonnées fractionnées en particulier, posent des problèmes extrêmement complexes et de haute technicité. Des explications à leur sujet exigent un haut degré de compétence et le présent mémoire ne tentera pas de les donner au complet.

A notre avis, la hausse des taux imposée récemment sur les wagonnées fractionnées atteint et continuera d'atteindre durement les exportateurs et les consommateurs des provinces atlantiques. La Commission des transports des Maritimes présentera un exposé vous décrivant tous les effets prévus de ces tarifs. Nous lui apportons notre appui.

SERVICE DE TRANSBORDEMENT DE LA BAIE DE FUNDY

Nous savons tous quels liens historiques unissent les provinces du Nouveau-Brunswick et de la Nouvelle-Écosse. On se rend compte depuis bien des années de l'importance qu'ont les solides relations commerciale entre le Sud du Nouveau-Brunswick et le Sud-Ouest de la Nouvelle-Écosse et de telles relations ont surtout joué un grand rôle en temps d'urgence nationale lors de la Deuxième grande guerre.

Les services qui relient actuellement ces deux provinces canadiennes s'avèrent insuffisants. Un transbordeur seulement assure six jours par semaine pendant dix mois et sept jours par semaine pendant les deux mois d'été des voyages d'aller et retour. Il ne peut pas recevoir les camions pesant plus d'une demi-tonne. Plus de manutention s'impose pour le déchargement et le rechargement au quai des marchandises devant être acheminées plus loin. Cette manutention supplémentaire est coûteuse et rend nos produits moins concurrentiels, tout en augmentant le prix pour le client final. La Nouvelle-Écosse et le Nouveau-Brunswick en retirent des avantages manifestes puisque les communications entre ces deux provinces se trouvent grandement améliorées. Un service de transbordement beaucoup plus efficace pour le projet de route interprovinciale entre l'Est et l'Ouest permettrait aux fabricants du Sud-Ouest de la Nouvelle-Écosse et, de fait, à toute cette province, de communiquer beaucoup plus rapidement et plus directement avec le vaste marché de l'Est des États-Unis et du Canada central.

Les fabricants du Sud du Nouveau-Brunswick verraient ainsi s'étendre les limites de leurs propres marchés et pourraient expédier

ces marchandises à la Nouvelle-Écosse à un taux beaucoup moins élevé que le tarif demandé pour le transport par camion autour du Nouveau-Brunswick jusqu'à la Nouvelle-Écosse, soit un parcours de quelque 440 milles. Les avantages qu'en retire l'industrie touristique sont manifestes. Comme les voitures de touristes augmentent de 10 p. 100 par année, cette industrie devient une de nos plus importantes. Nous ne pouvons espérer la maintenir ou l'améliorer à moins de pouvoir offrir les services que les touristes ont l'habitude de recevoir ailleurs.

Bref, nous approuvons entièrement le mémoire qu'ont soumis le 26 juin 1967 les maires de Saint-Jean et de Digby, lequel recommandait l'établissement d'un nouveau service totalement intégré, soit un transbordeur qui accepterait les voitures, les camions et les tracteurs à remorque et qui assurerait plus d'un voyage d'aller et retour par jour. En d'autres termes, exception faite des wagons de chemin de fer, il s'agirait d'un service semblable à celui qui existe présentement entre le Cap Tourmentin au Nouveau-Brunswick et Borden dans l'Île du Prince-Édouard. Le gouvernement fédéral et le Pacifique-Canadien, qui ont tous deux approuvé en principe la demande, sont pressés dans ce mémoire de prendre immédiatement des dispositions. Un exemplaire de celui-ci a été annexé à la requête que vous ont faite la Commission de développement industriel et le port de Saint-Jean.

Canal de Chignectou

Depuis bien des années on recommande d'aménager le canal de Chignectou qui s'impose, allègue-t-on, pour ranimer toute l'économie des Maritimes. On le construirait entre l'étroit Isthme de Chignectou qui sépare la Nouvelle-Écosse et le Nouveau-Brunswick. Un certain nombre de rapports ont été rédigés à ce sujet et il n'y a pas lieu de revenir sur eux ici.

Entre autres raisons invoquées pour l'aménagement de ce canal il y a celles-ci:

(1) Il constituerait un prolongement naturel des Grands lacs, de la Voie maritime du Saint-Laurent et du fleuve Saint-Laurent, vu qu'il assurerait une courte route dans des eaux protégées. Les navires construits pour le cabotage et le commerce dans les eaux intérieures ne sont pas équipés pour s'aventurer sur le long et dangereux parcours de l'océan Atlantique, et ce canal éliminerait de tels risques. S'il était aménagé un port à eau profonde dans la partie sud du Nouveau-Brunswick, le canal de Chignectou constituerait un lien naturel avec la Voie maritime du Saint-Laurent et le Canada central, ce qui permettrait d'expédier les cargaisons à destination et en provenance des supernavires de l'avenir (pour plus amples commentaires sur ce sujet voir Port à eau profonde, pages 15 à 18).

(2) Les industries bénéficieraient d'un nouveau tarif peu élevé de transport par eau et les limites du marché pour les produits locaux se trouveraient plus étendues. Les avantages seraient réciproques car le Centre et l'Ouest canadiens en retireraient aussi puisque les denrées y seraient expédiées à des prix moins élevés et que le transport des produits de l'Ouest acheminés vers les marchés de la région atlantique coûterait également moins cher.

(3) Le trajet serait moins long.
Quant au nombre de milles épargnés au cours du transport mentionnons Saint-Jean à Newcastle (N.-B.) (470 milles), Saint-Jean à Montréal (396 milles), Summerside à Saint-Jean (477 milles) et Montréal jusqu'à certains endroits le long du littoral est des États-Unis.

(4) La circulation régulière des vapeurs faisant la navette entre les provinces atlantiques et le Canada central augmenterait.

(5) Les navires assurant le service entre Montréal et certains points situés sur le littoral atlantique pourraient à leur convenance faire escale aux ports, non seulement dans la baie de Fundy, mais aussi au nord de la Nouvelle-Écosse, à l'Île du Prince-Édouard et au nord du Nouveau-Brunswick, afin de charger ou de décharger la marchandise «en transit».

(6) L'exploitation accrue de minéraux dans la partie nord de la province permettrait de réaliser de fortes économies dans les frais d'expédition à cause d'une communication plus rapprochée entre le sud du Nouveau-Brunswick et cette région.

De puissants arguments ont été invoqués en faveur de ce projet. Le gouvernement ferait bien, selon nous, de l'envisager dans de nouvelles perspectives et nous recommandons que soit instituée une enquête complète sur les possibilités qu'il y a de le réaliser.

PORT DE SAINT-JEAN

Le port de Saint-Jean est un des plus importants sur l'Atlantique de l'Amérique du Nord. Au cours des récentes années, il n'a pas été exploité à sa pleine capacité et, somme toute, il a moins contribué à la prospérité économique de Saint-Jean et du Nouveau-Bruns-

wick. Il y a de nombreuses raisons à une telle situation mais les principales sont peut-être les suivantes:

(1) Les ports de Québec et de Montréal sont de plus en plus utilisés l'année durant;

(2) Il n'y a pas au Nouveau-Brunswick d'exploitation industrielle qui requiert l'année durant les services du port de Saint-Jean; et

(3) L'absence d'installations spécialisées et modernes.

Le Conseil n'a pas l'intention de s'arrêter sur les lacunes des installations portuaires de Saint-Jean car le mémoire du Port de Saint-Jean et de la Commission de développement industriel, qu'il a eu l'occasion d'examiner, les étudie en profondeur. La Commission fait constamment enquête sur le port et sur ses services et elle tente énergiquement de lui donner de l'ampleur.

Le Saint John Board of Trade tient à appuyer la position prise par le Port et la Commission de développement industriel comme l'expose le mémoire qu'on vous a présenté. Il croit, cependant, que certains points principaux qui y figurent méritent d'être répétés ici:

(1) Il est possible, allègue-t-on, de clairement démontrer que Saint-Jean possède tous les avantages matériels qui s'imposent de même que la main-d'œuvre spécialisée qu'il lui faut pour devenir un important port de manutention de containers—le Rotterdam de l'Amérique du Nord.

(2) Le Saint John Board of Trade est fortement convaincu qu'il faut maintenir à un haut niveau d'excellence les installations du port affectées aux cargaisons en général et que les services spécialisés qui figurent ci-dessous s'imposent de toute urgence;

a) Vastes installations d'entreposage pour les marchandises en vrac (tant sèches qu'à l'état liquide);

b) Béquille (installations de déchargement des marchandises en vrac);

c) Grues mobiles pour la manutention des containers;

d) Installations frigorifiques.

Tous ces services s'imposent instamment au Port de Saint-Jean si l'activité présente de celui-ci doit continuer à prendre de l'ampleur.

PORT À EAU PROFONDE

Un port à eau profonde, capable de recevoir les supernavires, s'impose sur la côte atlantique de l'Amérique du Nord. L'Office d'expansion économique de la région atlantique a récemment annoncé qu'il entreprendra une grande enquête afin de déterminer s'il serait pratique d'aménager un superport dans la région atlantique en vue d'encourager l'industrie et de répondre aux besoins futurs de la navigation commerciale en Amérique du Nord. Cette enquête se terminera cette année et il est possible qu'elle soit suivie d'une étude des endroits recommandés pour l'aménagement de futurs ports à eau profonde.

Il conviendrait, pensons-nous, de féliciter l'Office d'expansion économique de la région atlantique de l'initiative qu'il a prise pour favoriser le progrès. Une décision s'impose le plus tôt possible, cependant, car ces nouveaux supernavires existent déjà. Le Canada ne doit pas retarder une telle décision et risquer que les ports américains lui enlèvent ce commerce.

Certains endroits du Nouveau-Brunswick et de la Nouvelle-Écosse ont été mentionnés comme emplacements possibles d'un superport pour ces supernavires qui jaugeront jusqu'à 500,00 tonneaux ou plus. Étant d'avis, comme nous le sommes, que l'expansion de Saint-Jean en tant que grand centre de progrès revêt une importance capitale pour l'économie du Nouveau-Brunswick et, à vrai dire, pour la région atlantique, nous insistons pour que cette étude cherche à déterminer tout d'abord si le Port de Saint-Jean—un des deux ports nationaux qui existent déjà dans les Maritimes—a des chances de devenir un port à eau profonde. Il faudrait prendre en considération d'autres endroits seulement s'il est prouvé que l'un et l'autre de nos deux ports nationaux n'en ont aucunement. Saint-Jean a déjà une grande partie de l'infrastructure ainsi que les installations de soutien requises pour donner suite à un tel projet.

Des inspections préliminaires ont donné lieu à l'élaboration d'un plan pour un port à eau profonde à Saint-Jean. Ce premier plan comporterait la construction de deux nouveaux brise-lames et prévoirait l'aménagement d'autres installations en bordure de l'eau à l'est et à l'ouest du port. Il importe que ce plan ainsi que d'autres soient étudiés afin de déterminer s'ils sont réalisables des points de vue économique et technique.

Ce projet susmentionné assurerait:

—Une nouvelle étendue riveraine protégée de plus de deux milles pour les quais d'une profondeur d'eau de 60 à 70 pieds à marée basse.

—Plus de 11,000,000 de pieds carrés de nouvelle aire de déplacement pour les hangars à marchandises, les élévateurs à grains et les zones d'assemblage des containers devant desservir les nouveaux quais, et de faciles communications par chemin de fer.

—Un poste d'amarrage au large, desservi par des pipe-lines sous-marins pour les pétroliers jaugeant jusqu'à un million de tonnes lourdes, d'une profondeur d'eau de 150 pieds ou plus.

Saint-Jean est idéalement situé pour devenir le superterminus portuaire de l'Est de l'Amérique du Nord. Il est facile de se représenter d'immenses supernavires partis des divers ports du monde et arrivant à Saint-Jean d'où les marchandises seraient acheminées vers toutes les villes canadiennes et vers de nombreux centres américains.

On déchargerait les containers de ces énormes navires de trop grande dimension pour assurer le service sur la voie maritime et on pourrait les faire expédier par des péniches ou des navires plus petits qui circulent présentement sur la Voie maritime du Saint-Laurent. Le canal de Chignectou, s'il est terminé, prolongerait cette voie et permettrait à ces navires ou à ces péniches de partir directement de Saint-Jean et de naviguer dans des eaux protégées jusqu'aux Grands lacs.

Saint-Jean est desservi par les deux grandes sociétés de chemin de fer nationales et c'est le port de la région atlantique qui se trouve le plus près des marchés du Canada central et celui qui, au pays, est le plus rapproché des marchés américains.

Le port de Saint-Jean, celui qui sur la côte est du Canada se trouve le plus rapproché des ports de l'Ouest canadien, pourrait servir de terminus oriental d'un pont-rail traversant le pays.

Les marchandises à destination de certains centres américains qui arrivent en transit à ce superport pourraient être transportées dans des navires plus petits.

Lorsque sera terminée la construction de la route interprovinciale entre l'Est et l'Ouest les camions pourraient transporter ces marchandises à la Nouvelle-Angleterre et au Centre des États-Unis.

Avec l'amélioration du Service de transbordement de la baie de Fundy il serait facile d'acheminer par eau les marchandises vers la Nouvelle-Écosse.

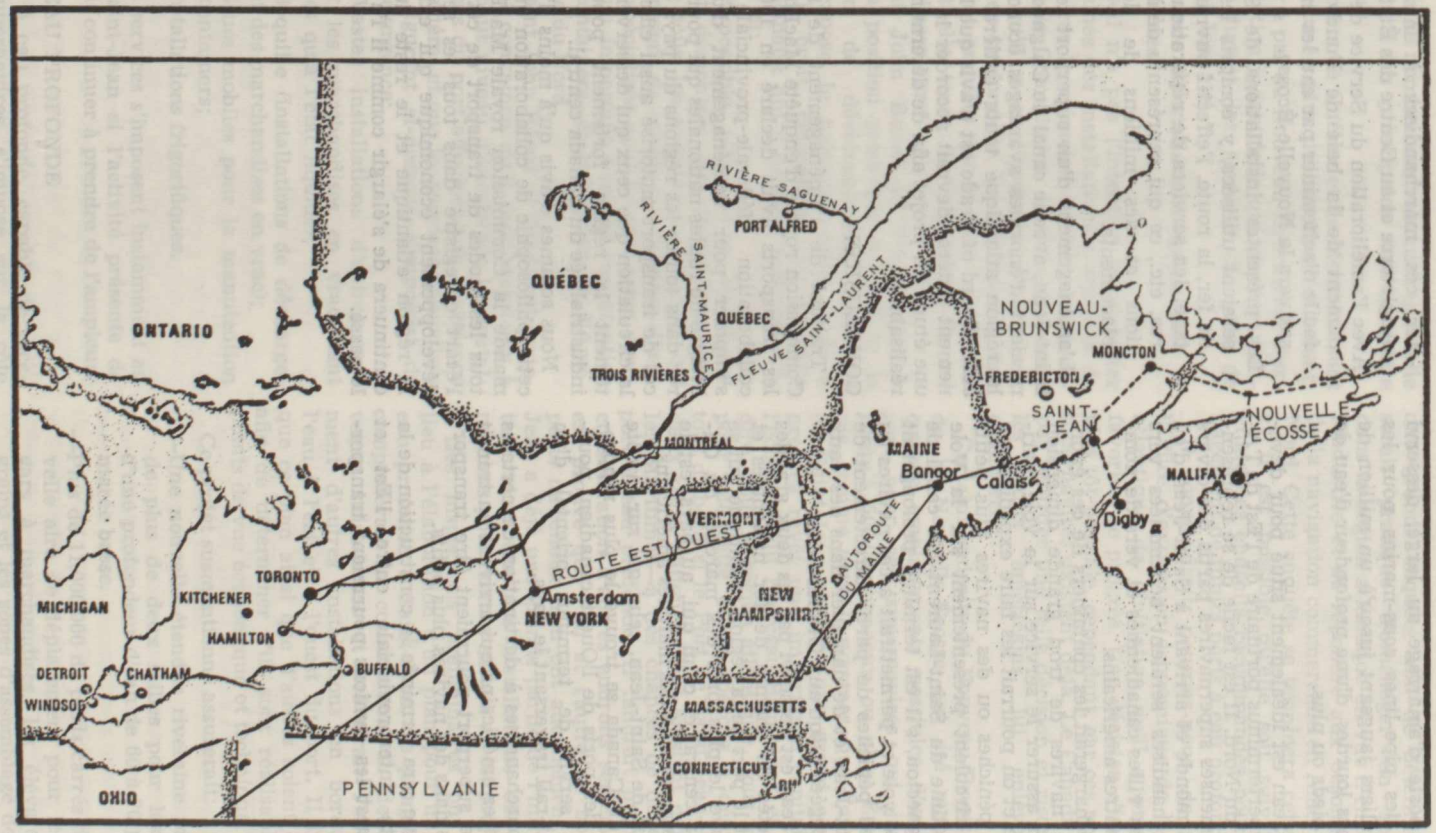
Les présentes installations de Saint-Jean seraient utilisées, y compris les chemins de fer, la route, l'effectif ouvrier, le pilotage, les services de réparation de navires, etc., ce qui représente déjà des millions et des millions de dollars en placements.

L'aménagement d'un superport terminus à Saint-Jean, avec le canal de Chignectou, assureraient d'énormes avantages économiques à la région atlantique toute entière. Le Saint John Board of Trade est d'avis que le gouvernement fédéral devrait accorder la priorité à une étude du projet afin de déterminer s'il est réalisable.

CONCLUSION

Traitant de l'aménagement de routes, la Commission royale d'enquête MacPherson sur les transports avait déclaré en 1961 qu'une collaboration fédérale-provinciale semble s'imposer pour l'aménagement d'un réseau intégré de routes nationales qui pourrait assurer dans toutes les régions du pays des services de transport motorisé aussi efficaces pour la circulation que ceux qui desservent présentement la région fortement populeuse et industrialisée du Canada central.

Nous sommes d'avis qu'à moins d'appliquer cette philosophie de collaboration que recommande la Commission royale MacPherson à tous les modes de transport de cette région, l'écart enregistré dans tous les secteurs de développement économique qui existe entre la région atlantique et le reste du Canada continuera de s'élargir comme il l'a fait dans le passé.


RIVIÈRE SAGUENAY
PORT ALFRED
RIVIÈRE SAINT-MAURICE
QUÉBEC
ONTARIO
QUÉBEC
FLEUVE SAINT-LAURENT
NOUVEAU-BRUNSWICK
MONCTON
TROIS RIVIÈRES
FREDERICTON
SAINT-JEAN
NOUVELLE ÉCOSSE
MONTRÉAL
MAINE
Bangor
Calais
HALIFAX
VERMONT
Digby
ROUTE EST OUEST
AUTOROUTE DU MAINE
TORONTO
KITCHENER
MICHIGAN
Amsterdam
NEW YORK
NEW HAMPSHIRE
HAMILTON
DETROIT
CHATHAM
BUFFALO
WINDSOR
MASSACHUSETTS
CONNECTICUT
OHIO
PENNSYLVANIE

LE TRANSPORT ENTRE L'ÎLE DE GRAND MANAN ET LA TERRE FERME DU NOUVEAU-BRUNSWICK.

Mémoire préparé par la Chambre de Commerce de Grand-Manan.

Le 1er février 1968

ÉLÉMENTS DE BASE.

L'île de Grand Manan est située à environ vingt milles de la terre ferme du Nouveau-Brunswick, Canada. Ce qui représente de 18 à 20 milles marins de Black's Harbour, soit environ 50 milles de Saint-Jean, le port d'importance le plus rapproché de la terre ferme du Nouveau-Brunswick. L'île a une population permanente d'environ 2,700 personnes. L'archipel a d'abord été colonisé comme un asile pour les Loyalistes à qui on concéda plus tard les terres de la Couronne. On s'attendait à cette époque, que la pêche constituerait la principale industrie, néanmoins, pendant les 150 premières années environ, l'agriculture est devenue l'occupation secondaire des habitants de l'île. Les fermes familiales étaient indispensables à la survivance des habitants qui voulaient assurer leur propre subsistance. Le sol de l'île, la courte saison pour faire venir les récoltes et le climat rigoureux ont tôt fait de prouver qu'il serait impossible de répondre aux besoins de la population. Depuis les premiers temps de la colonie, Grand Manan a été tributaire du Nouveau-Brunswick pour un grand nombre de besoins essentiels à la vie. Aujourd'hui, sauf pour le poisson et certains produits laitiers, tous les approvisionnements de vivres doivent être importés.

L'INDUSTRIE DE LA PÊCHE.

L'industrie de la pêche dépasse de beaucoup toutes autres formes d'emploi à Grand Manan. Une flotte de 150 bateaux, dont 100 grands dragueurs ou senneurs, est basée de façon permanente, dans l'île. De plus, bien d'autres bateaux de la Nouvelle-Écosse et du Nouveau-Brunswick en font leur base de manœuvre en raison de son superbe emplacement à l'entrée de la Baie de Fundy. Les données statistiques concernant la prise annuelle de poissons de fond, de harengs et de homards donnent une idée de l'importance et de la croissance de l'industrie de la pêche en ces dernières années.

	Prise totale	Valeur marchande
1961	104,055 quintaux	$ 517,791
1962	287,833 quintaux	825,436
1963	355,825 quintaux	882,679
1964	306,162 quintaux	840,215
1965	350,098 quintaux	954,406
1966	648,115 quintaux	1,421,469

Ces chiffres ne s'appliquent, bien entendu, qu'au poisson pris et apporté au marché dans l'île. Ces chiffres représentent, estimet-on de 25 à 33 p. 100 seulement de tout le poisson pris et vendu par les pêcheurs de l'île. On constate également que les investissements croissants sont consacrés à l'équipement de pêche. Plusieurs des plus grands navires valent plus de $100,000. Un nouveau senneur peut coûter à lui seul de $20,000 à $30,000. Un des navires les mieux équipés vaut plus de $500,000. Les pièces détachées qui tiennent cette flotte productrice et de grande valeur à son maximum d'efficacité et les approvisionnements doivent venir de la terre ferme. Tout retard dans la livraison des pièces détachées, toutes difficultés pour obtenir le matériel nécessaire, tout retard dans le transport du poisson jusqu'au marché, sont autant d'éléments qui influent sur l'économie de l'île, et, en fin de compte, de la province.

L'INDUSTRIE DU TOURISME.

Grand Manan est une des plus belles îles situées le long du littoral de l'Est. Elle offre un milieu paisible et reposant où abonde la faune. Renommée pour sa grande variété d'oiseaux, elle est sur la voie côtière des vols migratoires, ce qui en fait un lieu superbe d'observation et d'étude. Ses falaises impressionnantes, ses ports sûrs, ses cours d'eau où abonde la truite et ses forêts en font un endroit de villégiature naturel. Avec l'amélioration des transports jusqu'à l'île, le nombre de vacanciers, de touristes et d'excursionnistes pourrait plus que doubler ou tripler sans gâter le caractère de Grand Manan. Avec une planification soignée, on pourrait aménager la vaste superficie de l'île en parcs supplémentaires et en terrains de jeux.

Avec l'explosion démographique sur la Côte de l'Est des États-Unis et du Canada, la demande pour de tels lieux de beauté dont les charmes ont été respectés par la civilisation, dépassera bientôt l'offre. La haute côte du Maine démontre déjà combien rapidement ce genre d'aménagement se répand.

Le tourisme offre d'excellentes sources de revenu tant à l'île qu'à la province. Un résident typique qui, avec sa famille, habite pendant un mois une maison qu'il possède ou qu'il loue, pourrait très bien contribuer jusqu'à $1,000 à l'économie de l'île.

D'autres gains peuvent découler de l'accroissement du nombre de touristes. Par exemple, la création de nouveaux emplois, grâce à l'affrètement de navires de pêche, aux services de guide de pêche et de chasse, à l'hôtellerie, à la vente de produits de l'artisanat dont découleraient les sous-produits de meilleures installations récréatives pour les insulaires eux-mêmes.

A l'heure actuelle, dans l'île, tout dépend de l'horaire fantaisiste et du mode d'exploitation du navire, les propriétaires d'hôtels et de motels ne veulent pas agrandir leurs établissements tant qu'il ne sera pas possible aux visiteurs d'y venir facilement. Toute réclame est futile puisque rien ne garantit au touriste qu'il pourra descendre dans l'île et en repartir quand cela lui conviendra. Tant que le service ne sera pas amélioré, il n'y aura nulle expansion de l'industrie touristique.

LE COÛT DU PASSAGE SUR LE NAVIRE DE SERVICE.

Les tarifs sur le navire à moteur, *Grand Manan*, sont excessivement élevés. Puisqu'il assure l'unique moyen de transport pour aller et venir de l'île, qui ne dépend pas du beau temps, les insulaires doivent payer beaucoup plus qu'ils en ont le moyen pour aller faire les courses les plus simples sur la terre ferme.

Par exemple, si une mère, résidente de l'île, doit transporter d'urgence un enfant à l'hôpital de Sain-Jean, une visite de ce genre lui coûterait au minimum de $35 à $45. Le billet aller-retour pour elle-même est de $2.50 et de $1.25 pour l'enfant. Si elle prend l'automobile familiale, il faut ajouter $5. Les touristes paient le double.

L'horaire actuel du navire ne permet pas d'accomplir un voyage de ce genre en une journée. Le navire du matin arrive à Black's Harbour à environ 9h. 45 et celui du retour, à 2h. 15 de l'après-midi. Ce qui permet difficilement de se rendre chez un médecin, à 50 milles de distance, et d'en revenir. Ce qui entraîne des frais supplémentaires pour les repas et le logement pour la nuit à Saint-Jean. Le voyageur n'est même pas assuré de trouver place sur un navire à destination de Grand Manan. Plusieurs personnes ont été forcées de passer une nuit supplémentaire pour cette raison. Le seul autre moyen de transport est l'avion qui coûte $20 aller et retour, en plus du transport par voie terrestre de l'aéroport à la ville. Ce service dépend entièrement du beau temps.

Les mêmes conditions touchent aussi les pêcheurs et les hommes d'affaires de l'île. Ils sont pour ainsi dire pris au piège, par le lieu où ils se trouvent et par la manière dont le transbordeur est exploité. Le coût d'un voyage nécessaire à Saint-Jean ou à Fredericton devient prohibitif; dans un cas d'urgence, cruel et oppressif.

COÛTS COMPARATIFS D'AUTRES TRANSBORDEURS DE VOITURES.

Pour un transbordeur subventionné, les coûts du *Grand Manan* semblent très élevés par rapport à ceux d'autres services.

Deer Island Ferry.....	Jusqu'à 14 voyages par jour.....	GRATUIT
Prince Edward Island.....	Voyages fréquents de 6 h. du matin à 11 heures du soir, à partir du Nouveau-Brunswick de 7 heures du matin au crépuscule, à partir de Wood Island.....	$3.00 aller retour automobile et chauffeur
Newfoundland..... Sydney à Port-aux-Basques	Tarif de saison (n'a pas d'horaire).....	$3.00
Saint John River.....	nombreux transbordeurs—voyages fréquents.....	GRATUIT
Grand Manan Ferry.....	Deux voyages (l'été seulement)..... Un voyage (en hiver).....	$14.90 automobile et chauffeur (touriste) $7.50 résidents

D'autres chiffres doivent être disponibles qui devraient démontrer que ces tarifs sont élevés. De nombreux navires assurent gratuitement le service de transport sur les rivières, les lacs et autres cours d'eau du Canada qu'il suffirait d'énumérer pour renforcer cette thèse. En termes de besoin, la population de Deer Island est de 1100 âmes, moins de la moitié de celle de Grand Manan.

L'HORAIRE ACTUEL DU TRANSBODEUR, CAUSE D'ENNUI POUR LES TOURISTES.

Dans l'état actuel des choses, seul un fervent de Grand Manan pourrait se rendre dans l'île. Le terminus du transbordeur est difficile à trouver même par un jour sans brume, car il est situé à environ sept milles de la route principale. Les chances de trouver place à bord sont minces, étant donné qu'il n'existe aucun moyen de retenir des places.

Souvent, durant les mois d'été, jusqu'à 20 automobiles restent à attendre sur le quai après le départ du matin. Bien peu de visiteurs qui en sont à leur première visite auraient la patience d'attendre un autre bateau, encore moins de revenir, après avoir cherché un logis pour la nuit à Black's Harbour, pour essayer de prendre le bateau le lendemain matin. Ce système désordonné est fait presque de propos délibéré pour décourager les touristes qui veulent voyager par automobile.

De plus, les horaires des autobus rendent impossible toute correspondance satisfaisante pour toute ville d'importance. Les autobus à destination de Boston et de New-York ou qui en viennent, laissent le touriste en plan à Pennfield pendant des heures avant le départ du bateau. Les autobus à destination ou en provenance de Saint-Jean ont des horaires un peu plus satisfaisants. Aucun n'arrive à peu près à l'heure d'arrivée du bateau du matin à Black's Harbour, et l'autobus de l'après-midi exige une course en taxi pour se rendre au village de Black's Harbour.

Dans de telles circonstances, il n'est pas étonnant que le chiffre d'affaires des hôtels et des motels ait baissé depuis vingt ans. Les touristes sont attachés à leur voiture de nos jours et s'attendent à un minimum d'ennui pendant leurs vacances d'été. Il résulte du médiocre service de transbordeur une grande perte pour l'île, tant du point de vue des revenus que des autres avantages qu'entraîne l'expansion du tourisme.

NATURE DU CONTRAT AVEC COASTAL TRANSPORT LTD.

Lors du premier projet de mettre en service le nouveau transbordeur Grand Manan pour remplacer le navire désuet transporteur de neuf automobiles, il avait été proposé d'effectuer trois voyages par jour pendant les mois de pointe durant la belle saison et deux pendant les mois d'hiver. On n'a pas tenu cette promesse. Une letre émanant de la Chambre de Commerce de Grand Manan a été adressée le 23 août 1966 et de nouveau le 11 mars 1967, par le secrétaire au Coastal Transport Limited qui lui a fait tenir la réponse suivante: «Vous auriez dû, je crois, adresser cette lettre au ministère des Transports pour qu'on y donne suite, et m'en faire tenir une copie pour ma propre gouverne. Nous ne pouvons rien faire, sauf remplir les conditions du contrat. Néanmoins, si le ministère des Transports veut modifier certaines de ces conditions, nous nous exécuterons, selon ces nouvelles dispositions.» Comme le transbordeur est subventionné par le ministère des Transports, la question qui se pose est de savoir pourquoi l'élément profit devrait entrer en ligne de compte dans l'arrangement. Voir la lettre datée du 23 août 1966, de M. H. R. Coles, directeur des services subventionnés de navires à vapeur, qui déclare: «Comme l'exploitation du service n'a pas rapporté de profit l'an dernier, et comme les dépenses continuent de s'accroître, on ne peut songer à réduire les tarifs en ce moment.» On a sûrement dû établir dans le contrat de base une marge raisonnable de profit. Si, en vertu du contrat actuel, les services sont insuffisants il faudrait faire de deux choses l'une: ou accorder le contrat à une autre partie qui fournirait les services nécessaires, ou accroître la subvention. Les citoyens qui vivent dans le Grand Manan font autant partie du Nouveau-Brunswick que ceux qui vivent sur la terre ferme. Pour accommoder les résidents, des routes sont construites jusque dans les hameaux les plus reculés sur la terre ferme. Ces personnes ne sont pas frappées d'impôt supplémentaire chaque fois qu'elles empruntent ces routes. Pour les gens de Grand Manan, l'utilisation du transbordeur exige qu'ils versent un impôt spécial de plus de 20 c. du mille chaque fois qu'ils quittent l'île. La Chambre de Commerce estime que la plus grande partie de ce coût élevé devrait être épongé par les gouvernements fédéral et provinciaux.

PROBLÈMES CONCERNANT LA LIVRAISON DE MARCHANDISES.

Pour diverses raisons, des retards déraisonnables ont eu lieu dans la livraison de marchandises dans l'île. Des marchands et des hommes d'affaires ont perdu des ventes, ont reçu des produits avariés et endommagés et n'ont pu remplir leurs commandes par suite de service de messageries insuffisant. Même les commandes toutes simples semblent avoir été retardées de propos délibéré à Saint-Jean, comme si personne ne savait où se trouve le Grand Manan. Des pertes de ce genre ne seraient jamais tolérées sur la terre ferme.

Un chargement de fruits et de légumes périssables a été retenu dans un camion fermé pendant 42 heures entre le temps où il était censé avoir quitté Saint-Jean et le moment où les marchands de Grand Manan l'ont effectivement reçu. Une seule entreprise, l'exploitant de la concession existante, a une concession pour apporter des marchandises dans l'île. Nulle disposition n'est prévue pour la manutention de marchandises en vrac sur le navire, étant donné que tout l'espace disponible est pris par les automobiles et les camions. Le coût du transport d'un gros camion, comme le Baxter, est de 50 c. par pied linéaire, à chaque passage, en plus du tarif régulier pour les passagers pour chaque employé à bord du camion, ce qui constitue des frais énormes pour les camions qui se rendent dans l'île. Le chauffeur doit se rendre à Black's Harbour au plus tard à 8 heures du matin pour monter sur le bateau qui part à 10 h. 15, vu qu'on ne peut retenir de places d'avance. Tous ces ennuis ont pour résultat de décourager le commerce avec l'île. Les fruits et les légumes frais sont très rares et arrivent souvent avariés. Le lait provenant de la terre ferme arrive suri. Des caisses de matériel, contenant de coûteux instruments de radar nécessaires sur les bateaux, ont été écrasées en transit entre Saint-Jean et l'île.

RÉSUMÉ.

Les arrangements et les méthodes de fonctionnement du transbordeur de Grand Manan ne sont pas satisfaisants. Les tarifs sont beaucoup trop élévés pour les touristes et imposent aux habitants des privations cruelles, ce qui nuit aux affaires et décourage les touristes.

RECOMMANDATIONS.

1. Que des tarifs raisonnables soient accordés aux insulaires et à ceux qui doivent faire des voyages fréquents dans l'île pour leurs affaires. Ce qui pourrait se faire soit en émettant des billets d'excursion aller-retour à partir de North Head jusqu'à Black's Harbour pour les résidents, soit en émettant des livrets à ceux qui doivent faire des voyages fréquents, pour effectuer des livraisons ou pour affaires, à des taux qui ne devraient pas dépasser la moitié des tarifs actuels, de sorte que tous les visiteurs, y compris les tourites, soient traités sur le même pied que les résidents de l'île.

2. Que durant les mois de pointe de la saison estivale, nulle automobile ne soit refusée par plus d'un navire. Ce qui voudrait dire la mise en service d'un troisième navire, voire même d'un quatrième pendant les mois de juillet et d'août. Cela exigerait aussi le rétablissement d'un système efficace de location de places, avec un bureau central aux deux terminus. (A l'heure actuelle, on retient quelques places pour les automobiles qui quittent l'île.)

3. Qu'un comité formé de trois résidents de l'île, soit chargé de travailler étroitement avec le bureau du Ministre des Transports, en ce qui concerne la surveillance de l'exécution du contrat intervenu avec Coastal Transports Limited, et de la concession existante accordée à un exploitant de camion, de sorte que la voix des insulaires puisse être entendue dans les décisions qui seront prises sur les aspects importants de la vie de l'île.

Par la Chambre de Commerce
de l'Île de Grand Manan

Nouveau-Brunswick, Canada.

APPENDICE A-61

MÉMOIRE DE

GANONG BROS. LIMITED
SUR LES TAUX DE TRANSPORT DES
WAGONNÉES INCOMPLÈTES

PRÉSENTÉ AU

COMITÉ PARLEMENTAIRE DES
TRANSPORTS

Saint-Jean, N.-B.

Le 4 mars 1968

AU COMITÉ PARLEMENTAIRE
DES TRANSPORTS

La Ganong Bros. Limited, de St-Stephen, au Nouveau-Brunswick, est l'un des plus grands confiseurs du Canada et ses produits se vendent d'un océan à l'autre. La société emploie environ trois cents (300) personnes, et elle est depuis quatre-vingt-quinze ans le principal pourvoyeur de l'économie, dans cette petite agglomération du Nouveau-Brunswick.

L'entrée en vigueur récente des nouveaux taux de transport des wagonnées incomplètes pose un grave problème à la société Ganong. Le nouveau minimum *réel* de trois cents (300) livres par livraison et le taux supplémentaire de 20c. pour chaque boîte s'ajoutant à la première sont les deux principaux sujets de nos préoccupations.

Une étude des effets qu'auront les nouveaux règlements et les nouveaux taux de transport révèle les données suivantes:

1. Vu la nature de notre production, 64 p. 100 des livraisons par wagonnées incomplètes sont inférieures à 300 livres.

2. Les livraisons inférieures à 300 livres coûteront en moyenne 80 p. 100 de plus.

3. Les livraisons par wagonnées incomplètes, dans les provinces atlantiques, coûteront en moyenne 43.1 p. 100 de plus.

En ce qui concerne la Ganong, l'augmentation des taux de transport des wagonnées incomplètes compromettra sa capacité de concurrencer les fabricants du centre du pays. Les frais de transport des produits de la société, en 1966, ont dépassé 6 p. 100 des ventes brutes. En 1968, l'augmentation pourrait atteindre 2 p. 100 des ventes et porter cette proportion à 8 p. 100 des ventes brutes si le nouveau tarif des wagonnées incomplètes n'est pas modifié.

(Voir appendice I.)

EMPLOI PLUS GRAND DU TRANSPORT PAR WAGONNÉES INCOMPLÈTES

Le volume du transport par wagonnées incomplètes *per capita* est plus élevé dans les provinces atlantiques qu'ailleurs au Canada. Dans le centre du pays, la plupart des produits de confiseries sont expédiés par la route; par conséquent, l'usage de livrer par wagonnées incomplètes amène une plus forte augmentation du coût moyen du transport des marchandises expédiées à l'intérieur des provinces atlantiques.

L'insuffisance de la concurrence du camionnage est la raison principale pour laquelle un plus fort pourcentage des produits sont expédiés en wagonnées incomplètes dans les provinces atlantiques. Par exemple, en octobre 1966, le prix du transport des wagonnées de sucre a augmenté de quatre cents (4c.) du cent livre, ce qui a accru de 30 p. 100 le coût du transport de la principale matière première de Ganong. En Ontario, où la concurrence des camions est très vive, le prix du transport ferroviaire entre Toronto et London est resté le même, de sorte que les plus grands concurrents de la société dans le domaine de la confiserie générale n'ont pas été touchés.

LIVRAISONS MOYENNES MOINDRES

Le minimum réel de trois cents (300) livres et le taux supplémentaire de 20c par caisse additionnelle influent davantage sur les frais de transport des produits de confiserie dans les provinces atlantiques parce que le volume moyen des livraisons par wagonnées incomplètes est beaucoup moindre dans cette région qu'ailleurs au Canada.

MARCHANDS PLUS PETITS

Les débouchés de gros et de détail sont en moyenne plus petits dans les provinces maritimes que dans le centre et l'Ouest du Canada. Les marchands, pour maintenir leurs frais d'inventaire au minimum et garder un stock récent, exigent des livraisons fréquentes.

POURCENTAGE PLUS GRAND DES MARCHÉS INDÉPENDANTS D'ALIMENTATION

Les épiciers-détaillants vendent vingt-trois (23) p. 100 des produits de confiserie et ce pourcentage augmente sans cesse. Dans la majeure partie du pays, ce sont les grandes chaînes de supermarchés qui font la plupart de ces ventes. Dans la région de l'Atlantique, 50 p. 100 des marchés d'alimentation au détail sont indépendants comparativement à 5.4 p. 100 en Ontario. Ces magasins indépendants nécessitent des livraisons directes dont le poids est habituellement inférieur à trois cents (300) livres.

ABSENCE DE CENTRES DE DISTRIBUTION

Les marchés d'alimentation de l'Ontario, du Québec et de l'Ouest du pays ont des entrepôts centraux. Pour ces régions, il suffit au fabricant d'une seule grosse livraison par semaine à l'entrepôt de distribution, d'où la marchandise est ensuite répartie par la chaîne, à ses frais. Il s'ensuit que le fabricant jouit d'un coût de distribution peu élevé dans ces régions.

Par contre, dans la région atlantique, la situation est tout à fait différente: aucune chaîne d'alimentation ne possède de centre de distribution, et les produits de confiserie sont vendus et expédiés directement à chaque magasin d'étaillant. Ainsi, des cent soixante-trois (163) livraisons faites à douze (12) chaînes d'alimentation au détail en 1957, de St-Stephen à Saint-Jean, au Nouveau-Brunswick, seulement trente-quatre (34) dépassaient trois cents (300) livres, et cent quatorze (114) étaient inférieures à deux cents (200) livres, comparativement à des livraisons de mille à deux mille livres aux centres de distribution des mêmes chaînes, à Montréal.

L'effet du nouveau taux des wagonnées incomplètes est plus grand à cause du nombre des livraisons inférieures à trois cents (300) livres qu'on enregistre dans la région atlantique comparativement au reste du Canada.

LES PETITES CAISSES

Le poids moyen des caisses de confiseries est de quinze à vingt livres. Donc une livraison de deux cents livres de confiseries comporterait probablement douze (12) caisses et au montant de la facture, environ $70, il faudrait ajouter des frais supplémentaires de $2.20, autrement dit plus de 3 p. 100 par caisse ou plus de la moitié du coût moyen du transport payé l'an dernier.

Si l'on ajoute à cela le taux normal applicable aux livraisons inférieures à trois cents (300) livres, la situation devient telle qu'il n'est pas rentable de vendre ou de livrer la commande; pourtant, il n'y a pas d'autre moyen de faire la vente. Le fabricant du centre du pays, quand il fait des livraisons aux magasins de la région de l'Atlantique, peut répartir la différence sur l'ensemble de son chiffre d'affaires, car une faible partie de ce dernier se fait dans cette région, et il fait ces livraisons pour rendre service aux chaînes d'alimentation à qui il vend en masse dans le centre du pays. Cependant, cela n'est pas rentable pour la société Ganong qui doit écouler la majeure partie de ses produits dans les régions de l'Atlantique et de l'Est du Québec.

Cet ensemble de conditions crée une situation beaucoup plus grave à la société Ganong qu'à l'industrie de la confiserie en général, car la Ganong réalise 50 p. 100 de son chiffre d'affaires dans les provinces atlantiques comparativement à ses concurrents de la confiserie générale qui réalisent moins de 10 p. 100 de leur chiffre d'affaires dans la même région. Vu qu'une plus grande partie de notre chiffre d'affaires se réalise dans la région où le coût du transport est élevé, notre position concurrentielle s'en trouve sérieusement compromise.

Les prix de vente, dans l'industrie de la confiserie, sont généralement établis par les gros fabricants ontariens et ces prix sont habituellement les mêmes dans le centre et l'Est du pays. Les fabricants ontariens ont subi les hausses des taux de transport dans la région de l'Atlantique mais dans l'Ontario et à Montréal, où ils réalisent la plus grande partie de leur chiffre d'affaires, les hausses sont faibles grâce à un emploi intense des facilités de transport routier qui s'offrent à eux; leur pourcentage de hausse par rapport à leurs frais totaux de transport est donc relativement faible comparativement à Ganong. Cette dernière doit absorber des frais supplémentaires de transport et cette saignée des bénéfices, dans une industrie où ces derniers sont très faibles, cause à la société Ganong, un sérieux problème qui compromet sa capacité de soutenir la concurrence à partir de St-Stephen, au Nouveau-Brunswick.

L'effet que les coûts des livraisons peuvent avoir sur la capacité de Ganong de rester au Nouveau-Brunswick est amplifié par les frais de transport des matières premières, car il

faut en faire venir la plus grande partie au Nouveau-Brunswick à partir du Haut-Canada. Ce transport des matières premières coûte beaucoup plus cher à Ganong qu'à ses concurrents du centre du pays. Ces produits, dont plusieurs viennent en wagonnées incomplètes, ont fait l'objet d'une hausse considérable, surtout ceux qui arrivent par chargement de moins de trois cents (300) livres. Le coût du transport des matières premières chez Ganong est probablement le plus élevé de toutes les compagnies de confiserie générale du Canada, et c'est nous qui serons les plus touchés directement par la hausse de ces taux. La taxe fédérale de vente de 12 p. 100, qui s'applique aux confiseries, vient amplifier cette hausse. Les matières premières, qui entrent directement dans le coût de production, sont soumises à cette taxe, ce qui amplifie la position désavantageuse de la société en ce qui concerne le transport.

RÉSUMÉ

Le nouveau tarif-marchandises des wagonnées incomplètes devrait être revisé, car il place la société Ganong dans une position concurrentielle désavantageuse sur ses propres marchés, dans les provinces atlantiques et l'Est du Québec.

Cette hausse des frais de transport et la détérioration de la position concurrentielle qui en découle constituent un facteur d'importance à considérer avant de projeter des investissements nouveaux et elles entraînent la possibilité qu'il nous faille déménager en dehors des provinces atlantiques.

Daté à Saint-Jean, au Nouveau-Brunswick, le 4e jour de mars 1968.

Respectueusement soumis

GANONG BROS. LIMITED
(Signature) R. Whidden Ganong
Président

APPENDICE 1

WAGONNÉES INCOMPLÈTES EXPÉDIÉES EN AOÛT 1967 ET COMPARAISON AVEC LES NOUVEAUX TAUX DES WAGONNÉES INCOMPLÈTES

N°	Endroit	Liv.	Nouveau taux	Ancien taux	N°	Endroit	Liv.	Nouveau taux	Ancien taux
1	Tracadie	760	15.96	9.88	28	Campbellton	590	13.33	9.03
2	B'water	490	10.88	8.23	29	Campbellton	102 (3)	4.30	2.03
3	B'water	445	9.88	7.54	30	Campbellton	87 (2)	4.10	2.00
4	Liverpool	240 (8)	6.30	4.17	31	Campbellton	78 (2)	4.10	1.98
5	Bathurst	1,210	23.11	16.45	32	Campbellton	130 (5)	5.50	2.10
6	Sydney	150 (10)	6.70	2.75	33	B'water	562	11.80	9.41
7	Charlottetown	2,380	45.70	31.65	34	N. Sydney	618	17.06	11.34
8	Sydney	626	17.97	11.52	35	Sydney	300	9.12	5.49
9	Dalhousie	155 (17)	7.20	2.44	36	Sydney	102 (2)	5.10	2.03
10	Chatham	317	6.47	3.83	37	Sydney	428	13.32	7.41
11	Dalhousie	110 (6)	4.90	2.05	38	Sydney	130 (3)	5.30	2.38
12	Tracadie	110 (7)	4.90	2.05	39	Sydney	339	10.31	6.22
13	Tracadie	171 (11)	6.40	2.60	40	Stephenville	790	25.36	15.40
14	Tatamagouchel	135 (7)	5.10	2.34	41	Port-aux-Basques	370	11.69	8.50
15	Campbellton	137 (3)	4.30	2.27	42	S'ville	740	23.75	14.43
16	Campbellton	150 (3)	4.30	2.30	43	S'ville	350	11.90	7.68
17	Campbellton	190 (12)	6.85	2.91	44	C'Brook	340	11.97	7.51
18	Campbellton	655	14.80	10.09	45	Québec	950	18.43	14.73
19	Campbellton	120 (3)	4.30	2.08	46	C'Brook	630	20.92	12.38
20	Dalhousie	65 (1)	3.75	1.95	47	C'Brook	2,760	79.49	53.82
21	Dalhousie	200 (16)	7.20	3.06	48	Matane	150 (13)	6.50	4.33
22	Summerside	241 (5)	6.25	3.26	49	Rivière-du-loup	160 (14)	6.66	3.58
23	Charlottetown	1,270	26.16	17.27	50	C'Brook	1,340	40.60	26.13
24	Shediac	46 (1)	3.45	1.91	51	C'Brook	600	19.92	11.88
25	Shediac	88 (2)	3.65	2.00	52	Trois-Pistoles	270 (24)	7.20	6.26
26	Shediac	62 (1)	3.45	1.94	53	Rimouski	340	8.16	6.12
27	Dalhousie	85 (2)	4.10	2.00	54	Québec	650	12.61	10.08

( ) Nombre de caisses, pour les livraisons d'un poids inférieur à 300 livres. Cette liste montre les 54 premières livraisons d'août, sur un total de 242 commandes expédiées en wagonnées incomplètes durant ce mois.

APPENDICE A-62

MÉMOIRE SOUMIS AU

COMITÉ PARLEMENTAIRE DES TRANSPORTS PAR LA McCAIN FOODS LIMITED

Notre société, la McCain Foods Limited, a 11 ans d'existence. Notre usine de congélation des pommes de terre est la plus grande du Canada et nous sommes un des principaux producteurs de pommes de terre congelées du monde. Nos produits se vendent dans tout le Canada et nous en exportons d'énormes quantités en Europe, dans les Antilles et en Australie.

Notre société occupe directement 950 personnes environ et nous en occupons encore indirectement 500 autres dans diverses sociétés affiliées et associées. Nous sommes le plus grand acheteur de pommes de terre du Nouveau-Brunswick et nous utilisons une fraction importante de la totalité de la récolte de pommes de terre de cette province.

La question des tarifs-marchandises, tant actuels que futurs, nous intéresse au premier chef, car la quasi-totalité de nos ventes se fait en dehors de la province du Nouveau-Brunswick et, faute d'être compétitive dans l'Ontario et dans le Québec, notre entreprise ne saurait subsister.

Quatre-vingt pour cent de nos transactions se font à l'est de la frontière qui sépare l'Ontario du Manitoba et cela presque entièrement par camion. Dans les provinces des Prairies et en Colombie-Britannique nous livrons par chemin de fer.

Dans ce mémoire, il sera surtout question de la fraction de 80 p. 100 de nos transactions qui s'effectuent actuellement par camion. Dans l'Ouest du Canada, nos ventes sont inférieures à la moyenne nationale car nous ne sommes pas en mesure de livrer nos marchandises par camions, l'industrie du camionnage ne réussissant pas semble-t-il, à faire face à la concurrence pour le transport sur des distances aussi grandes.

1. Nos clients veulent que la livraison s'effectue par camion. Ils n'ont la plupart du temps pas de voies de garage et souvent ils achètent des cargaisons incomplètes; il n'est pas pratique, à mon avis, d'utiliser d'autres moyens de transport que le transport routier.

2. Depuis longtemps nous sommes handicapés par la pénurie de véhicules réfrigérants pour le transport de nos marchandises à nos clients. Très souvent, notre commerce a pâti de la médiocrité des services. Bref, il n'y a pas suffisamment de camions réfrigérants convenables que les camionneurs consentent à utiliser pour le transport de nos marchandises à un tarif abordable pour nous. La situation s'est améliorée depuis l'année dernière, mais nous imposons encore un dur effort à nos divers transporteurs.

3. Nous nous préoccupons de plus en plus tout comme nos clients et diverses autorités gouvernementales, de la température d'arrivée des aliments congelés. Ce problème est en lui-même assez grave, et le gouvernement pourrait très bien agir et imposer, comme c'est le cas actuellement pour le poisson congelé, l'usage dans tous les cas, de températures de conservation adéquates. Pour cela, il faut disposer d'un matériel moderne.

4. Nous avons, il y a quelque temps, accepté une légère hausse de tarif, la première dans notre histoire. Nous nous sommes toujours opposés énergiquement à toute augmentation et si nous y avons réussi, c'est que nous avons utilisé au maximum les camions de nos transporteurs, au fur et à mesure qu'ils étaient disponibles, 24 heures par jour et 7 jours par semaine et nous avons aidé nos transporteurs à effectuer le retour chargés. Nous avons fait tout ce qu'il était possible de faire, sauf leur payer des tarifs plus élevés pour les aider à réduire leur prix de revient, et partant, à maintenir leurs tarifs.

Toutefois, nous ne nous faisons aucune illusion quant à la situation présente et nous savons que si nous voulons qu'on nous offre des remorques réfrigérantes de qualité et en nombre suffisant, qui nous permettent de fournir à nos clients les services qu'ils exigent, il faudra bien, dans un avenir rapproché, que nous payions un tarif plus élevé. Nous ne croyons pas que les transporteurs routiers puissent continuer ainsi.

C'est pour cette raison que nous vous demandons respectueusement de recommander au gouvernement du Canada l'octroi de subventions à l'industrie des transports routiers, comme celles stipulées dans la loi sur les taux de transport des marchandises dans les provinces Maritimes.

Cette loi apporte une aide importante, si nécessaire à l'économie des Maritimes. Sa raison d'être est très bien connue mais l'esprit de la loi n'est pas appliqué. Elle devait aider l'écoulement des produits des Maritimes, tant à l'échelle régionale que nationale, à des prix plus compétitifs que si l'expéditeur avait dû payer la totalité des frais de transport. Cette loi avait et garde toujours des objectifs valables, mais ceux-ci ne pourront être atteints sans que l'industrie des transports routiers soit mise sur le même pied que les chemins de fer.

Il est probable que ceux qui ont adopté la loi sur les taux de transport des marchandises dans les provinces Maritimes ne songeaient guère aux chemins de fer et avaient surtout en vue la position compétitive et le bien-être économique de la région atlantique. N'en est-il pas encore ainsi actuellement? Y a-t-il moins de raisons, de nos jours, pour appliquer la loi dans son principe-même? Non, certes. Et sans aucun doute l'Est du Canada ne saurait bénéficier de cette loi sans l'inclusion des autres moyens de transport dans ses dispositions.

Si la loi était aussi applicable à l'industrie des transports routiers, quelles en seraient les conséquences pour la McCain Food et les autres expéditeurs?

Nous bénéficierions immédiatement d'un tarif-marchandises inférieur au tarif actuel, encore que nous ne comptions pas que la totalité de la subvention nous soit dévolue. Nous savons que nos transporteurs ont besoin d'améliorer et d'augmenter leur matériel et que pour cela, leur capital doit être plus productif.

Nous nous attendons ensuite à une expansion considérable de l'industrie des transports routiers, grâce à de grandes firmes de camionnage efficientes, à même d'offrir des services et des tarifs susceptibles d'améliorer considérablement la position concurrentielle des expéditeurs dans le Canada central.

Messieurs, le moment est venu d'agir. Je ne dis pas qu'en subventionnant l'industrie des transports routiers, le malaise économique dont souffrent les Maritimes disparaîtra pour autant, mais ce serait leur rendre un service, un grand service.

Nous tenons à vous dire, en termes très amicaux, que certaines des politiques suivies par le gouvernement canadien, la politique nationale financière, par exemple, ne sont pas de bonnes politiques pour les provinces Maritimes. Le marasme économique n'est pas pour nous un problème moins aigu que le problème des droits liguistiques chez nos provinces-sœurs, et c'est donc dans le même esprit de conciliation que nous demandons qu'on l'étudie.

Étendre à l'industrie des transports routiers les subventions dont bénéficient actuellement les chemins de fer constitue une initiative concrète, véritablement pratique et marquée d'un esprit progressite, de nature à encourager l'essor économique des provinces de l'Est. Nous vous demandons respectueusement d'appuyer énergiquement l'adoption d'une mesure législative dans cette optique.

Le 12 février 1968

McCain Foods Limited
Florenceville, N.-B.

APPENDICE A-63

L'ASSOCIATION DE FABRICANTS DE BOISSONS NON ALCOOLISÉES DES PROVINCES ATLANTIQUES

RAPPORT DU COMITÉ PERMANENT DES TRANSPORTS ET COMMUNICATIONS À LA CHAMBRE DES COMMUNES

1. *Association de fabricants de boissons non alcoolisées des Provinces atlantiques.*

L'Association représente presque tous les metteurs en bouteille des provinces atlantiques. Chacun des trente-sept membres de celle-ci fabrique et distribue des boissons non alcoolisées et ensemble, ils emploient un peu plus de 1000 personnes par an et peut-être trois à quatre cents personnes de plus pendant les mois d'été.

2. *Le problème.*

L'Association, d'une façon générale, s'inquiète des augmentations récemment subies par les taux de fret lesquelles affectent durement les frais d'approvisionnement en boissons étant donné que les contenants et les matières premières autres que le sucre, l'eau et le dioxide de carbone utilisés dans la fabrication et la distribution des boissons sont tous importés du Québec et de l'Ontario. Par exemple, les frais d'expédition des bouteilles en verre, de Montréal aux provinces atlantiques, représentent 15 à 20 p. 100 du prix de la bouteille.

L'Association s'inquiète toutefois particulièrement de l'effet que pourrait avoir sur l'industrie des boissons dans les Maritimes le barème actuel des chemins de fer qui est favorable au transport des boissons embouteillées sous forme de produit fini et expédiées de Montréal à Moncton à Saint-Jean, à Fredericton, à Charlottetown, à Halifax et à Sydney.

Signalons que du temps que les boissons étaient mises exclusivement dans des bouteilles reprises après vidange, les frais de retour des bouteilles vides et les frais plus élevés du transport des bouteilles pleines (les bouteilles en verre à renvoyer étant plus lourdes), représentaient, ensemble, un prix prohibitif pour les metteurs en bouteille de Montréal, aussi toutes les boissons vendues en bouteille dans les Maritimes étaient-elles embouteillées dans ces provinces mêmes. Mais l'instauration du système de bouteilles non récupérables, jointe à la possibilité de jouir, pour l'expédition des boissons, de tarifs spéciaux intéressants ont ouvert le marché des Maritimes aux metteurs en bouteille de Montréal.

Pour des raisons évidentes, il est impossible d'obtenir des renseignements précis quant au volume des marchandises expédiées dans les Maritimes par les metteurs en bouteille de Montréal mais on croit savoir que le chiffre des livraisons de boissons dites de ménage dépasse actuellement 150,000 casiers par an. (Douze bouteilles par casier).

Cela représente pour les metteurs en bouteille des Maritimes une perte de revenu brut de l'ordre de plus de 400 mille dollars.

3. *Pourquoi les metteurs en bouteille des Maritimes perdent-ils de l'argent?*

Ils ne peuvent rivaliser avec les prix de vente pratiqués par les metteurs en bouteille de Montréal et ce, pour trois raisons:

a) Une société qui produit, mettons, cinq millions de casiers par an à l'intention du marché local peut produire un supplément de 50,000 casiers moyennant une majoration du coût de production pratiquement négligeable.

b) les metteurs en bouteille de Montréal jouissent de l'avantage des tarifs spéciaux «gelés» non concurrentiels.

c) Dans les Maritimes, les frais de transport sont un élément important, de la fixation des prix de vente tandis que les metteurs en bouteilles de Montréal ne doivent directement assumer que des frais de transport mineurs. Il en résulte, dans les Maritimes, une augmentation supplémentaire des prix à cause de l'incidence de la taxe de vente fédérale.

4. *L'effet des tarifs spéciaux non concurrentiels*

On lira plus bas la liste des tarifs ferroviaires actuels pour 100 livres de boissons livrées en bouteille de Montréal aux principaux centres des Maritimes en regard des

tarifs concurrentiels correspondants pour les récipients en verre renvoyés vides.

	Boissons en bouteille	Bouteilles en verre, vides	
	Poids minimum	Poids minimum	
	50,000 lb.	30,000 lb.	50,000 lb.
Saint-John	72c.	$1,04	89c.
Fredericton	72c.	1,04	89c.
Moncton	72c.	1,04	89c.
Charlottetown	76c.	1,12	$1,09
Halifax	76c.	1,12	1,09
Sydney	78c.	1,18	1,12

On remarquera que, pour un même poids minimum, les tarifs pour les bouteilles vides sont de 24 à 44 p. 100 plus élevés que ceux appliqués aux bouteilles pleines, et de 44 à 51 p. 100 plus élevés pour les chargements de bouteilles vides de 30,000 livres. Cependant, on notera également que là où le metteur en bouteille de Montréal se contente d'expédier environ 1300 casiers pour atteindre le poids minimum de 50,000 livres, le metteur en bouteille des Maritimes doit commander 3360 casiers de bouteilles vides pour jouir du même tarif. Le marché des Maritimes étant limité, il n'est pratiquement pas possible à un seul metteur en bouteille d'en commander une telle quantité.

Dans le but d'évaluer les effets des tarifs non concurrentiels, nous avons calculé les frais de transports de l'expédition d'un chargement exemplatif de 100 grosses (1,200 casiers) de boissons en bouteille aux cinq principales villes des Maritimes et les frais de transports comparatifs pour le transport des quantités de bouteilles vides, de capsules et de sucre requises pour produire localement 100 grosses de boissons. Nos calculs démontrent—voir Appendice I ci-joint—que l'avantage, du point de vue du transport, se chiffre par une différence de 11 à 12 c. en faveur du metteur en bouteille des Maritimes.

Cet avantage ne compense évidemment pas le facteur de productivité mentionné au 3(a). En fait, un metteur en bouteille du Nouveau-Brunswick a fait savoir à l'Association qu'une société nationale de boissons non alcoolisées, qui payait quelque 30 mille dollars par an pour produire ses boissons localement dans des bouteilles à renvoyer vides, trouve qu'il est désormais plus économique de les embouteiller à Montréal dans des bouteilles non récupérables et de les expédier sous cette forme dans les Maritimes.

Il convient toutefois d'observer que si les boissons expédiées sous cette forme se voyaient appliquer les tarifs réservés au transport des bouteilles vides, l'avantage qui en découlerait pour le metteur en bouteille des Maritimes serait d'environ 19 c. par casier au Nouveau-Brunswick et de 25 c. par casier en Nouvelle-Écosse.

Les tarifs spéciaux pour les boissons mises en bouteille étant des tarifs non concurrentiels «gelés», il semble normal d'en déduire qu'ils ont pour effet de valoir aux metteurs en bouteille de Montréal une subvention variant d'environ 7 c. à un maximum de 14 c. par casier de boisson.

5. *Récente altération dans les relations de concurrence dans les Maritimes.*

Il est significatif qu'en vertu de dispositions de la section 335 de la loi sur les chemins de fer, les taux spéciaux non concurrentiels appliqués au transport des boissons en bouteille vers les Maritimes soient «gelés» pour une période de deux ans qui a débuté le 23 mars 1967, alors que les chemins de fer ont décidé de publier des tarifs plus élevé pour les bouteilles en verre vides, tarifs réputés «concurrentiels», avec ce résultat que les tarifs appliqués aux bouteilles vides ne rentrent pas dans le cadre des dispositions de la loi sur les chemins de fer visant à geler les tarifs.

Grâce aux dispositions de l'article 335 de la loi sur les chemins de fer, ainsi qu'à l'adoption de la loi sur la réduction des taux de transport des marchandises—qui a eu pour effet de réduire à 8 p. 100, pour les tarifs non concurrentiels l'augmentation de 17 p. 100 appliquée le 1er décembre 1958 aux tarifs de transport—grâce enfin à la mesure subséquente prise par le gouvernement fédéral qui consistait à maintenir ce niveau jusqu'à l'examen du rapport de la Commission Royale de 1960 sur les Transports, les taux spéciaux non concurrentiels consentis aux boissons mises en bouteille transportées de Montréal aux Maritimes n'ont pas augmenté au cours des neuf dernières années.

Ainsi, d'une part, et grâce à la substitution du tarif de 8 p. 100 à celui de 17 p. 100, les tarifs appliqués au transport des boissons en bouteille sont inférieurs, aujourd'hui, à ce qu'ils étaient le 1er décembre 1958, et d'autre part, les tarifs dits concurrentiels appliqués au transport des bouteilles vides ont été augmentés de 10 p. 100, le 10 octobre 1966 puis de 3 à 6 p. 100 encore, le 5 septembre 1967. La position relative, du point de vue de la concurrence, sur les marchés des Maritimes, des metteurs en bouteille de Montréal et de ceux des Maritimes a donc été modifiée en faveur des premiers. L'Appendice II qui présente une comparaison entre les tarifs en vigueur pour les boissons en bouteille et ceux qu'on applique aux bouteilles vides de Montréal à Saint John et à Halifax, illustre les répercussions de ces récentes augmentations des frais de transport des bouteilles vides.

6. *Observations complémentaires.*

L'Appendice I montre les normes et les tarifs tels que les emploient le plus souvent les metteurs en bouteille des maritimes pour acheminer leur approvisionnement en contenants et en matières premières principales. On constatera que les quantités dont il est question, une fois converties en marchandises prêtes à être consommées, dépassent de beaucoup la quantité minimum de celles-ci qu'il faudrait expédier de Montréal pour pouvoir jouir des tarifs de transport les plus avantageux. Les metteurs en bouteilles des Maritimes sont par conséquent généralement pénalisés par un inventaire qui dépasse leurs besoins normaux, mais ils n'ont d'autre choix que de faire des expéditions fragmentaires de quantités inférieures à un chargement expédié par route, ce qui revient à un prix prohibitif.

7. *Taxe de vente.*

Les prix de vente des boissons non alcoolisées dans les Maritimes, plus élevés, par comparaison, avec ceux qu'on pratique dans le Québec et l'Ontario, reflètent bien entendu, l'incidence des frais de transport. Dans le cas particulier du mode d'emballage à l'étude, les prix de vente doivent inclure, dans le cas le plus défavorable, (Sydney) 19,2 c. par casier pour les frais de transport. D'autre part, la taxe de vente fédérale due par le metteur en bouteille étant calculée sur son prix de vente en gros, on peut démontrer que le metteur en bouteille des Maritimes—qui ne vend que rarement des produits mis en bouteille sous format destiné à la consommation ménagère—doit payer 24 c. par casier pour la taxe de vente fédérale tandis que son concurrent de Montréal bénéficie du tarif F.O.B. à partir de Montréal et ne paie que 20 c. par casier.

8. *Conclusion.*

Les 37 metteurs en bouteille de boissons non alcoolisées qui exploitent plus de 40 petites usines dans les Maritimes sont fortement menacés par la concurrence de leurs importants rivaux du Québec à cause de l'instauration du système de bouteilles non récupérables et à cause de la faveur que connaît auprès des super-marchés de l'alimentation cette nouvelle formule d'emballage. Les barèmes actuels des frais de transport les rendent encore plus vulnérables à cette menace. Il faudra modifier ces barèmes si l'on veut restaurer sur le plan de la concurrence, la position des metteurs en bouteille des Maritimes faute de quoi leurs affaires continueront à péricliter—et l'importation du Québec de bouteilles non récupérables de format ménager n'en est qu'un des symptômes—et il faudra une fois de plus remettre en question la viabilité d'une industrie dans les Maritimes.

Pour répondre à ce problème, l'Association recommande donc l'une ou l'autre des deux solutions suivantes:

a) Annuler le tarif spécial pour les boissons et étendre aux boissons présentées sous forme de produit fini le tarif présentement appliqué aux bouteilles vides,

ou

b) Instaurer pour les bouteilles vides, les normes des chargements routiers en leur appliquant les tarifs présentement en vigueur pour le transport des boissons présentées sous forme de produit fini.

APPENDICE I

COMPARAISON DES FRAIS DE TRANSPORT APPLIQUÉS AUX BOISSONS MISES EN BOUTEILLES NON RÉCUPÉRABLES DE FORMAT À USAGE MÉNAGER, SUIVANT QU'ELLES SONT EMBOUTEILLÉES À MONTRÉAL OU DANS LES MARITIMES

	Poids de base	Description des marchandises	Quantité	Poids	Prix aux cent livres	Saint John	Fr'ton	Moncton	Ch'town	Halifax	Sydney
						$	$	$	$	$	$
	Poid: minimum										
1.	Carg. de 50,000 lb..	Produit fini (boissons)	100 grosses	46,880 lb.	72/78c.	336.96	336.96	336.96	355.68	355.58	365.04
2.	Carg. de 30,000 lb.....	bouteilles vides	100 grosses	18,000 lb.	$1.04/1,18	187.20	187.20	187.20	201.60	201.60	212.40
3.	100 lb. min.....	Capsules de bouteilles	100 grosses	86 lb.	1,79/1,95	1.55	1.55	1.55	1.62	1.62	1.69
4.	Carg. de 24,000 lb.....	Sucre.....	32 sacs	3,200 lb.	26/70c.	3.20	8.32	10.24	12.80	22.40	16.00
5.		Total (2, 3, et 4).....				191.95	107.07	198.99	216.02	225.62	230.09
6.		Frais de transport économisés par les metteurs en bouteilles des Maritimes (1 moins 5).....				145.01	139.89	137.97	139.66	130.06	134.95
7.		Économie équivalente par casier de 12 bouteilles (cents).....				12.1c.	11.7c.	11.5c.	11.6c.	10.8c.	11.2

NOTES: 1. Il y a une raffinerie de sucre à Saint John il s'agit donc là seulement de livraisons locales.
2. Les metteurs en bouteilles des Maritimes paient à peu près le même prix que ceux de Montréal pour leurs bouteilles, leurs capsules, leur sucre, etc, mais les fournisseurs en font gratuitement la livraison à leurs clients de Montréal.
3. Beaucoup de petits metteurs en bouteille ne peuvent acheter le sucre par quantités de 24,000 lb. et sont obligés de recourir à des grossistes locaux dont les prix sont beaucoup plus élevés que ceux des raffineries.
4. 100 grosses de bouteilles sont l'équivalent de 1200 casiers.

APPENDICE II

TABLEAU COMPARATIF DES TARIFS FERROVIAIRES POUR LES CHARGEMENTS DE BOISSONS NON ALCOOLISÉES ET DES TARIFS APPLIQUÉS AU TRANSPORT DES BOUTEILLES VIDES DE MONTRÉAL, (QUÉBEC) À SAINT JOHN, (N.B) ET HALIFAX (NÉ.), DU 9 OCTOBRE 1966 À CE JOUR

Date	Évaluation du changement	Boissons poids minimums		Bouteilles vides—Poids minimums			Aux différences de tarifs à l'avantage des bouteilles vides	
		50,000 liv.	30,000 liv.	36,000 liv.	40,000 liv.	50,000 liv.	Minimum	Maximum
				(Cents pour 100 lb)				
				A SAINT JOHN N.B.				
9 oct. 1966	Avant l'augmentation de 10 p. 100 des tarifs concurrentiels.....	72	91	85½	81	77	5	19
10 oct. 1966	Augmentation de 10 p. 100 des tarifs concurrentiels.....	72	100	94	85	85	13	28
5 sept. 1967	3 à 6 p. 100 d'augmentation des tarifs concurrentiels.....	72	104	98	93	89	17	32
				A HALIFAX, N.É.				
9 oct. 1966	Avant l'augmentation de 10 p. 100 des tarifs concurrentiels.....	76	112	106½	100	95	19	36
10 oct. 1966	Augmentation de 10 p. 100 des tarifs concurrentiels.....	76	112	—	110	105	29	36
5 sept. 1967	3 à 6 p. 100 d'augmentation des tarifs concurrentiels.....	76	112	—	—	109	33	36

RÉFÉRENCES TARIFAIRES: Boissons, tarifs du National Canadien C.M. 130-1, C.T.C. (F) E4060 Bouteilles vides, tarifs du National Canadien C.M. 195, C.T.C. (F) E 2115 et C.F.A. Tarif 6-A, C.T.C. (F) E 1640.

APPENDICE III

MEMBRES DE L'ASSOCIATION DES FABRICANTS DE BOISSONS NON ALCOOLISÉES DES PROVINCES ATLANTIQUES

NOUVEAU-BRUNSWICK

Ahier et Woods, Limitée,
22, rue Ramsey,
Campbellton, N.-B.

Nadeau's Beverages, Limitée,
63, rue de l'Union,
Campbellton, N.-B.

Cassidy's Beverages, Limitée,
63, rue de l'Église,
Chatham, N.-B.

Gorham Beverages, Limitée,
361, rue Victoria,
Fredericton, N.-B.

H. F. Tennant, Limitée,
Case Postale 242,
Moncton, N.-B.

The International Drug Co. Ltd.,
17, rue King,
Saint-Étienne, N.-B.

Woodstock Bottling Works,
rue des Cèdres, Woodstock, N.-B.

C.&S. Bottling Works, Limitée,
392, rue Demeresque,
Bathurst, N.-B.

Gallivan Beverages, Limitée,
Case Postale 35, Newcastle, N.-B.

Grand Falls Bottling Works,
Case Postale 770,
Grand Falls, N.-B.

Saint John Beverages, Limitée,
rue Chesley,
Saint-Jean, N.-B.

Seven-Up Sussex, Limitée,
140, rue Clark,
Fredericton, N.-B.

Seven-Up Sussex, Limitée,
Blvd. Baig, Moncton, N.-B.

Seven-Up Sussex, Limitée,
Barrack Green, Saint-Jean, N.-B.

City Beverages, Limitée,
rue de l'Eau,
Campbellton, N.-B.

Crystal Beverages, Limitée,
Moncton, N.-B.

NOUVELLE-ÉCOSSE

Chapman Bros. Limitée,
20, rue de la Gare,
Amherst, N.-É.

H. F. Tennant, Limitée,
9, rue Havelock,
Bridgewater, N.-É.

Emenau's Beverages, Limitée,
677, rue LaHave,
Bridgewater, N.-É.

Morris Beverages, Limitée,
230, route de Wyse,
Dartmouth, N.-É.

McKinley Beverages, Limitée,
263, rue Brookside,
Glace Bay, N.-É.

Canada Dry Bottling Co., Limitée,
Case postale 340,
Halifax, N.-É.

Coca Cola, Limitée,
6034, Route de Lady Hammond,
Halifax, N.-É.

McLeans Beverages, Limitée,
route de Westville,
New Glasgow, N.-É.

Havelock Home Bottling Co., Limitée,
Boîte postale 998,
Sydney, N.-É.

Ideal Beverages, Limitée,
500, rue Georges,
Sydney, N.-É.

Isle Royale Beverage, Limitée,
245, rue Welton,
Sydney, N.-É.

Chapman Beverages, Limitée,
1100, rue du Prince,
Truro, N.-É.

Jones Bottling Co., Limitée,
Weymouth, N.-É.

Weymouth Springs Bottling Works,
Case postale 31,
Weymouth, N.-É.

Yarmouth Beverages, Limitée,
Yarmouth, N.-É.

MEMBRES DE L'ASSOCIATION DES FABRICANTS DE BOISSONS NON ALCOOLISÉES DES PROVINCES ATLANTIQUES—(*Fin*)

NOUVELLE-ÉCOSSE—(*Fin*)

Astoria Beverages,
Liverpool, N.-É.

Seven-Up Sussex, Limitée,
5539, rue Bloomfield,
Halifax, N.-É.

Seven-Up Sussex, Limitée,
55, Allée Massey
Sydney, N.-É.

Seven-Up Sussex, Limitée,
59, rue de l'Horizon,
New Glasgow, N.-É.

Seven-Up Sussex, Limitée,
Route de la Briquetterie,
Bridgetown, N.-É.

Hi-Cap Beverages, Limitée,
rue Maynard, Halifax, N.-É.

ÎLE DU PRINCE-ÉDOUARD

J. T. Morris, Limitée,
96, route de Kensington,
Charlottetown, Î. P.-É.

Seven-Up Sussex, Limitée,
Charlottetown, Î. P.-É.

Seaman Beverages, Limitée,
Charlottetown, Î. P.-É.

ÎLES MADELEINE (P.Q.)

W. Grant Clark,
Case postale 193,
Grindstone, P.Q.

TERRE-NEUVE

Gaden's (central), Limitée,
Bishop's Falls, Terre-Neuve.

Browning-Harvey, Limitée,
Case postale 128,
Cornerbrook, Terre-Neuve.

Bond Beverages, Limitée,
72 D, rue Haute,
Grand Falls, Terre-Neuve.

Browning Harvey, Limitée,
Rope Walk Lane,
St. John's, Terre-Neuve.

Purity Factories, Limitée,
Route de Blackmarsh,
Saint John's, Terre-Neuve.

Union Aerated Water Company,
63, route de l'Eau Claire,
St. John's, Terre-Neuve.

Gaden's (West), Limitée,
Route du Mont Bernard,
Cornerbrook, Terre-Neuve.

Gaden's, Limitée,
Avenue O'Leary,
St. John's, Terre-Neuve.

APPENDICE A-64

MÉMOIRE SOUMIS PAR HAWKER SIDDELEY CANADA LTD.

Trenton, N.-É.

le 14 février 1968

Messieurs,

Ce mémoire est soumis au nom de la Hawker Siddeley Canada Limited, usines de Trenton, Trenton, Nouvelle-Écosse. Il a pour objectif d'expliquer de nouveau la situation désavantageuse de notre usine qui découle du fait qu'elle est située en Nouvelle-Écosse et qu'elle doit soutenir la concurrence des entreprises semblables au centre du Canada.

Nous fabriquons surtout des wagons à marchandises. Nos produits secondaires sont des pièces de wagons, soit des essieux, des ensembles de roues, des entretoises de leviers de serrage, des pièces moulées et ainsi de suite.

En fabriquant des wagons à marchandises, nous avons constaté que nos frais de transport par unité s'élèvent à environ 4½ p. 100, alors que les entreprises similaires dans le centre du Canada paient entre 1¼ p. 100 et 1½ p. 100. La différence a trait à bien des facteurs. Nous respectons l'objectif de la loi sur les taux de transport des marchandises dans les provinces Maritimes et nous savons quelle est son importance pour l'économie et la survie des provinces Maritimes; toutefois, elle nous est peu utile en ce qui concerne la fabrication des wagons à marchandises. Nos frais de transport sont établis uniquement en fonction des expéditions vers l'Est.

Dans les Maritimes, les transports sont toujours assujettis à des monopoles; les chemins de fer n'ont donc à soutenir aucune concurrence. Nous sommes impuissants et nous devons compter sur la bonne volonté des chemins de fer dont l'aide, je dois dire, a été raisonnable, vu que notre situation concurrentielle ne nous fournit aucune base de négociation.

Une bonne partie des fabricants et des distributeurs dans les provinces Maritimes se trouvent sans doute dans la même situation que nous. Cela comprend tous les fabricants qui vendent leurs produits sur le marché local, les marchands au détail, les commerçants en gros, et bien d'autres, comme le démontre le fait que les salaires dans les provinces Maritimes sont plus petits que partout ailleurs au Canada, tandis que le coût de la vie est plus élevé. Cela nuit à l'établissement d'une économie saine. Pour expliciter davantage, ces frais de transport supplémentaires doivent se refléter dans notre structure des coûts. Les syndicats ouvriers essaient d'obtenir la parité des taux de salaire par rapport au centre du Canada, ce qui rend le problème de l'amortissement des frais de transport encore plus difficile. Toute réduction des frais de transport vers l'Est améliorera certainement notre siuation et est essentielle au progrès futur des provinces Maritimes. Je demande que la question soit étudiée.

L'importance de la loi sur les taux de transport des marchandises dans les provinces Maritimes est évidente dans la mise en marché de nos autres produits. Les pièces de wagons sont expédiées en wagonnées entières ou partielles. Cela serait impossible sans les taux prévus par la loi sur les taux de transport des marchandises dans les provinces Maritimes. Les nouveaux taux pour les wagonnées partielles rendraient non-rentable l'expédition de ces dernières, et il faudrait donc les abandonner.

Notre production de pièces de forge est marginale. De nombreux facteurs entrent en ligne de compte, et le transport des marchandises est un des plus importants. La plupart de ces expéditions sont de poids moyen et varient entre 3,000 et 15,000 livres. Nous vendons ces pièces d'un bout à l'autre du pays. Lorsque nous avons comparé nos frais de transport-marchandises et ceux de nos concurrrents au printemps dernier, nous avons effectué des changements en employant le barème de taux en vigueur à l'époque et en améliorant nos méthodes d'expédition, ce qui a réduit nos frais.

Les pièces de forge visées par le tarif applicable aux wagonnées partielles sont assujetties aux taux de la classe 55 prévue dans le tarif du National-Canadien CI-79-2 sur le fer et l'acier. La mise en vigueur d'une augmentation du tarif-marchandises, autorisée par le tarif n° 85 de l'association canadienne de transport des marchandises, et l'élimination du service de pick-up et de livraison ont encore compliqué notre situation mais, avec un peu d'ingéniosité, nous avons réussi à surmonter en partie ce désavantage.

Par suite de la mise en vigueur des nouveaux taux de détail autorisés en vertu du tarif n° 100 de l'association des services de messageries, le tarif-marchandise applicable à ce produit a augmenté en moyenne de 124 à 200 p. 100, selon le poids. Cette augmentation compromettrait certainement notre production de pièces de forge si elle était mise en vigueur dans les provinces Maritimes.

Résumé: A mon avis, l'expansion future des provinces Maritimes s'arrêtera à moins que le Comité ne recommande une politique des transports indépendante de la politique nationale. Il faut prendre des mesures énergiques pour encourager de nouvelles industries et favoriser l'expansion des anciennes industries, sinon rien ne changera. Les provinces ont pris le taureau par les cornes et elles ont mis en vigueur d'excellentes mesures, mais leur champ d'action est restreint. A mon humble avis, tout le problème tient au transport, et la prise de mesures efficaces dans ce domaine assurerait un meilleur avenir aux provinces Maritimes, ce qui renforcerait certainement l'unité nationale ainsi que l'économie canadienne. Nous attendons vos constatations avec grand intérêt et j'espère sincèrement que vous ferez preuve de perspicacité là où d'autres ont manqué de vision. L'expansion future des Maritimes est entre vos mains.

A.W. Owen,
Directeur du transport,

Hawker Siddeley Canada Ltd.,
Usines de Trenton.

APPENDICE A-65

MÉMOIRE

SOUMIS PAR

LE GOUVERNEMENT DE LA
PROVINCE DU NOUVEAU-BRUNSWICK

AU

COMITÉ PERMANENT
DES TRANSPORTS ET DES
COMMUNICATIONS

L'honorable Robert J. Higgins
Ministre de l'expansion économique
Province du Nouveau-Brunswick
Fredericton, N.-B.

le 14 mars 1968

REVISÉ

Le gouvernement du Nouveau-Brunswick est heureux d'avoir cette occasion de présenter ses opinions et ses remarques au comité permanent des transports et des communications. Comme le comité le sait sans doute, le ministre des Transports a demandé aux premiers ministres des provinces atlantiques et à la Commission des transports des Maritimes de soumettre des propositions et des recommandations visant une politique régionale en matière de transport pour les provinces atlantiques. En janvier de cette année, un groupe spécial a été créé par les provinces atlantiques et il étudie actuellement la question. Comme il n'a pas encore terminé son étude, le gouvernement du Nouveau-Brunswick n'est pas en mesure de recommander en ce moment des politiques précises concernant les problèmes dans le domaine des transports de la région. Toutefois, le gouvernement s'est engagé à recommander une politique des transports intégrée dans un avenir assez proche.

Le transport au Canada n'est pas simplement une question d'argent. Les transports ont créé le Canada et renforcent l'unité du pays. Ils permettent à toutes les régions du Canada de participer à l'expansion économique du pays. Ainsi, grâce aux transports, les industries situées dans les régions éloignées peuvent prendre de l'expansion car elles ont accès aux marchés concentrés du centre du Canada. Il faut mettre au point une politique semblable pour la région atlantique si l'on veut que ces provinces participent affectivement à nore Confédération canadienne.

Dans un discours prononcé à Halifax, en Nouvelle-Écosse, le lundi 12 septembre 1864, sir John A. Macdonald a dit ceci:

> «Indéniablement, le chemin de fer en tant qu'entreprise commerciale serait relativement peu avantageux pour le peuple canadien»... «S'il y a union, ce chemin de fer doit être une entreprise nationale, à laquelle le Canada contribuera le plus possible et avec joie, afin d'établir ce lien important sans lequel il ne peut y avoir de vraie union politique.»

Pour ces raisons, nos transports n'étaient pas conçus en fonction des bénéfices qu'ils pourraient rapporter. Si l'on avait songé uniquement à réaliser des bénéfices, un bon nombre des chemins de fer, des aéroports et des voies maritimes du Canada n'auraient pas été construits. La voie maritime du Saint-Laurent ne serait certes pas ce qu'elle est aujourd'hui. Le Canada a continuellement investi de l'argent dans l'expansion de notre économie nationale en subventionnant une bonne partie de notre système de transport par des subventions accordées aux tarifs-marchandises, à l'exploitation des lignes non-rentables, ainsi qu'à la construction de voies maritimes et de la route transcanadienne.

Aujourd'hui, comme en 1867, la question des transport est très importante. Les moyens de transport se sont améliorés, mais les conditions géographiques et les principes dont s'inspirent nos politiques en matière de transport n'ont pas changé. Le Canada a connu une expansion et il a prospéré parce qu'on a utilisé les transports pour aider l'expansion économique du pays et parce qu'on a mis au point des politiques de transport régionales en tenant compte de la situation nationale. Avec le temps, les Canadiens ont atteint un niveau de vie plus élevé, mais les différences régionales existent encore. Les habitants de la région atlantique ne jouissent pas du même niveau de vie qu'une bonne partie de notre popula-

tion qui habite les régions plus industrialisées. Il faut mettre au point une politique des transports pour la région atlantique qui nous permette de connaître une période d'expansion et de jouir du même niveau de vie que les autres Canadiens. Nos fabricants et nos producteurs ont traditionnellement le droit de développer leurs entreprises en obtenant accès à ce marché. Les moyens de transport ont changé avec le temps, mais le besoin existe encore.

LOI SUR LES TAUX DE TRANSPORT DES MARCHANDISES DANS LES PROVINCES MARITIMES—ARTICLE 7

«La présente loi a pour but de procurer, dans les taux, certains avantages statutaires aux personnes et aux industries dans les trois provinces du Nouveau-Brunswick, de la Nouvelle-Écosse et de l'Île du Prince-Édouard et, de plus, sur les lignes établies dans la province de Québec et mentionnées à l'article 2, dont l'ensemble est ci-après dénommé «territoire choisi». En conséquence, la Commission ne doit approuver ni permettre des tarifs qui puissent détruire ou atteindre d'une manière préjudiciable ces avantages en faveur de personnes ou industries situées ailleurs que dans ce territoire choisi.» S.R., c.79, art. 8.

Nous n'avons pas l'intention de faire dans ce mémoire un historique des événements depuis la loi adoptée en 1927. Il suffit de dire que le trafic des provinces atlantiques n'a pas bénéficié au même degré des réductions de taux concurrentielles. De même, il a été assujetti, dans la même mesure, aux augmentations des taux d'après-guerre. Les avantages relatifs prévus n'ont donc pas été maintenus, mais cela ne veut nullement dire que l'objectif de la loi ne vaut plus. Toute revision de cette loi doit tenir compte de l'objectif traditionnel de notre politique en matière de transports, qui est de donner à nos fabricants et à nos producteurs un accès aux marchés plus importants au lieu du marché local restreint, et d'accorder de l'aide à *tous les transporteurs* afin d'annuler les dispositions discriminatoires de la loi actuelle, là où l'aide est accordée uniquement au trafic ferroviaire. Si ces dispositions discriminatoires visant uniquement le trafic ferroviaire disparaissaient, cela créerait une concurrence saine qui favoriserait un meilleur service et des taux plus avantageux.

LOI NATIONALE SUR LES TRANSPORTS

Au printemps de 1967, le Canada a adopté une nouvelle politique des transports établie par la loi nationale sur les transports. Les objectifs de cette nouvelle politique sont clairement exposés dans l'article 1 de la loi:

«Il est par les présentes déclaré qu'un système économique efficace et adéquat de transport utilisant au mieux tous les moyens de transport disponibles au prix de revient global le plus bas est essentiel à la protection des intérêts des usagers des moyens de transport et au maintien de la prospérité et du développement économique du Canada...»

Pour atteindre cet objectif, stipule la loi, il faut tenir compte «de la politique nationale et des exigences juridiques et constitutionnelles».

Le gouvernement du Nouveau-Brunswick appuie cette déclaration des objectifs à atteindre. Notre système du transport doit être rentable, efficace et adéquat. Il doit utiliser *tous* les moyens de transport possibles. Le prix de revient global de tous ces moyens de transport doit être le plus bas possible.

Toutefois, à notre avis, il faut considérer cette déclaration du point de vue de la situation qui existe traditionnellement au Canada. Les mots «économique» et «rentable» doivent être reliés au mot «adéquat», et ce dernier doit se rapporter à la «prospérité économique...» «du Canada. L'article 1*a*) (ii) de la loi stipule que chaque moyen de transport peut établir des prix ou imposer des conditions pourvu qu'elles ne constituent pas «un obstacle excessif à l'échange des denrées entre des points au Canada ou un découragement déraisonnable du développement des industries primaires ou secondaires ou du commerce d'exportation dans toute région du Canada ou en provenant, ou du mouvement de denrées passant par des ports canadiens;...»

En d'autres termes, le système de transport doit répondre aux besoins dans ce domaine entre l'Est et l'Ouest du pays, sans tenir compte de l'aspect purement rentable de cette entreprise commerciale. Si les prix ou les conditions imposés constituent un «obstacle excessif» ou un «découragement déraisonnable» au développement économique ou commercial, ces prix et conditions doivent être modifiés en conformité avec les principes exposés dans la première partie de l'article 1. Conformément aux principes ainsi établis, les modifications apportées aux prix et aux conditions doivent s'inspirer du concept de la compensation que renferme la nouvelle mesure législative. Cela a pour effet d'encourager une concurrence très nécessaire entre tous les moyens de transport. Si, malgré cette concurrence, il y a encore un «obstacle excessif» ou un «découragement déraisonnable au développement économique et commercial de la région atlantique, il faudra songer sérieusement à modifier la politique de façon à reconnaître un problème qui ne peut être réglé par la concurrence.

Les provinces atlantiques n'ont jamais été visées par la politique nationale; on leur a toujours accordé certains droits traditionnels

destinés à réduire les effets de notre isolement des grands marchés canadiens. Les politiques en matière de transport qui se trouvent dans la loi national sur les transports, en mettant l'accent sur les forces de concurrence pour déterminer le coût des services, reflètent le coût du transport à longue distance. Si les taux reflètent le coût du transport à longue distance jusqu'aux marchés, le coût de transport des marchandises de la région atlantique augmentera substantiellement et sera en conflit avec les objectifs de la loi nationale sur les transports exposés jusqu'ici, à moins qu'on ne reconnaisse comme il se doit les principes énoncés dans la première partie de l'article I.

Les provinces atlantiques ont une population assez faible et dispersée. Il y a relativement peu de centres urbains, et ils sont petits. Les industries sont peu nombreuses et dispersées. Plus important encore, les moyens de transport sont insuffisants voire inexistants. Les grandes distances, une population faible, des industries peu nombreuses et un trafic restreint ont entravé le développement de nouveaux moyens de transport.

La loi nationale sur les transports est une politique conçue en fonction d'une société industrialisée et urbanisée. En mettant l'accent sur la concurrence, les taux compensatoires, l'efficacité et la congruité, elle répond aux besoins des régions plus développées du Canada. Toutefois, elle ne répond pas actuellement aux besoins de la région atlantique.

TAUX DE DÉTAIL

Les chemins de fer ont récemment apporté plusieurs modifications à leurs tarifs de détail. Les nouveaux tarifs et conditions constituent un obstacle excessif à l'échange des marchandises entre divers endroits de la région atlantique et un découragement déraisonnable au développement d'industries primaires et secondaires dans notre région.

Les remarques suivantes sont sérieuses; elles ne devraient pas et ne sont pas faites à la légère.

PREMIÈREMENT:

Le 6 mai 1967, une augmentation d'environ 6 p. 100 a été mise en vigueur pour tous les taux de détail. Le 5 septembre 1967, les anciens règlements et taux concernant les expéditions en wagonnées partielles et le service de messageries ont été fusionnés. Simultanément, on a abandonné complètement le service de pick-up et de livraison qui bénéficiaient des taux concurrentiels d'expédition en wagonnées partielles. Cela a éliminé les avantages supplémentaires dont jouissaient les expéditeurs de wagonnées partielles qui, le 6 mai encore, étaient assujettis à l'augmentation de 6 p. 100.

Selon un des arguments de nos chemins de fer, cette fusion a abaissé les taux pour le service de messageries et obligé les expéditeurs de wagonnées partielles de payer pour les avantages qu'ils retiraient. En théorie, l'argument semble être bien fondé, mais en fait on a éliminé un autre avantage dont jouissaient les expéditeurs de wagonnées partielles. Ce qui semble inacceptable, c'est la portée des arguments des chemins de fer selon lesquels même si l'expéditeur est prêt à fournir son propre service de pick-up et de livraison à ses propres frais, il doit renoncer à la subvention de 20 p. 100 aux transports de marchandises pour les expéditions interrégionales, et ne sera pas visé par l'ancien tarif pour les expéditions en wagonnées partielles.

DEUXIÈMEMENT:

On peut se rendre compte du volume actuel de la production de la région atlantique par le nombre presque double des expéditions par wagonnées partielles (362 livres par tête) par rapport au reste du Canada (192 livres par tête) (Données statistiques établies par le Bureau fédéral de la statistique). Lorsque les taux ont été gelés, les expéditions par wagonnées partielles étaient exemptées.

TROISIÈMEMENT:

La région atlantique accepte la nécessité de développer les industries de fabrication et de transformation, comme le font sûrement aussi les membres du comité. Parmi les industries développées au Nouveau-Brunswick sont celles de la transformation des aliments, des machines spécialisées, des bateaux et canoës, des accessoires, de la fabrication de détersifs, et beaucoup d'autres. L'encouragement de ces entreprises est maintenant contrecarré par la nouvelle «règle de densité» qui fixe le poids de 1 pied cube à 10 livres.

Tous ces facteurs mis ensemble, soit la mise en vigueur en mai de l'augmentation d'environ 6 p. 100, la suppression du service de pick-up et de livraison, l'abolition des taux concurrentiels et l'établissement de la règle de densité, ont donné des résultats désastreux. Pour les expéditeurs, les producteurs ou les consommateurs de la région atlantique, toutes ces mesures ne sont pas autant de théories. Beaucoup d'entreprises doivent faire face à un avenir incertain, beaucoup d'entre elles ne pourront pas prendre de l'expansion, et beaucoup d'autres ne viendront pas s'établir dans la région à cause du résultat de ces mesures prises dans le domaine des transports.

Un trop grand nombre d'industries dans trop de centres se trouvent peu à peu incapables de soutenir la concurrence sur leurs marchés ordinaires. Un bon nombre de ces industries sont situées dans les petites collectivités. Il s'agit dans certains cas de nos industries nouvelles et plus progressistes. Elles sont à la base de notre industrie de fabrication diversifiée, un secteur de notre économie que l'on a trop longtemps négligé dans notre région dans le passé.

Le comité doit recevoir, au cours de ses audiences, des représentations à ce sujet de la part de la Commission des transports des Maritimes ainsi que des expéditeurs et des réceptionnaires. Nous n'avons donc pas l'intention d'étudier la question en plus grand détail. Nous attirons simplement l'attention du comité sur le mémoire soumis à l'honorable Paul T. Hellyer le 13 décembre 1967 par la Commission des transports des Maritimes, qui comporte quatre mesures ou recommandations précises. Le gouvernement du Nouveau-Brunswick appuie ce mémoire.

Pour conclure, le gouvernement du Nouveau-Brunswick s'est engagé, de concert avec les autres provinces atlantiques et la Commission des transports des Maritimes, à mettre au point une politique des transports intégrée qui sera recommandée aux provinces. On a analysé en détail l'étude récente sur les transports dans les provinces atlantiques, on a établi un comité intergouvernemental des transports et, grâce à des efforts positifs, nous arriverons à mettre au point la politique intégrée nécessaire pour favoriser l'expansion économique des provinces atlantiques.

Nous savons que toute politique nationale ou régionale relève uniquement du Parlement du Canada, mais nous espérons que les opinions des gouvernements de la région en cause aideront à mettre au point de telles politiques.

Nous espérons que ces renseignements de base et ces commentaires sur les problèmes en matière de transport de la région, forcément concis, seront utiles au comité dans ses délibérations.

APPENDICE A-66

MÉMOIRE PRÉSENTÉ

par

LES MEMBRES DE L'OPPOSITION À L'ASSEMBLÉE LÉGISLATIVE DU NOUVEAU-BRUNSWICK

Traditionnellement, les problèmes de transport ont constitué l'une des difficultés économiques de la région atlantique. Nous devons continuer à nous plaindre, car la situation demeure chronique.

L'ensemble du système de transport de notre province et de la région doit être conçu de façon à répondre aux besoins des gens d'aujourd'hui.

Tout examen de la loi sur les taux de transport des marchandises dans les provinces Maritimes doit porter sur tous les modes de transport: chemins de fer, routes, voies navigables et voies aériennes, que tous les modes aient été prévus ou non dans la loi initiale.

A l'heure actuelle, les gens, les industries et les entreprises commerciales du Nouveau-Brunswick sont très troublés et excités, parce que la loi sur les taux de transport des marchandises dans les provinces Maritimes et la loi nationale sur les transports ne répondent pas aux besoins actuels de la province en matière de transport. Nous comprenons cette inquiétude.

Les gens du Nouveau-Brunswick croient aussi sincèrement que, si les politiques de la Commission canadienne des transports et du gouvernement fédéral ne sont pas plus sensibles aux conditions et exigences de la province et de la région, et plus susceptibles de les changer, nous ne saurions nous développer sur le plan économique et social et que nous ne parviendrons peut-être même pas à survivre. Nous partageons cette inquiétude.

La première prémisse de la loi sur les taux de transport des marchandises dans les provinces Maritimes, qui reflète la politique nationale de développement de notre fédéralisme canadien, assurait aux entreprises commerciales et aux citoyens de cette région que les produits qu'ils expédieraient vers les grands marchés canadiens, au Québec et en Ontario, seraient dans une situation concurrentielle à leur arrivée, et que les frais de transport dans la région n'empêcheraient pas la réalisation de bénéfices.

Nous sommes inquiets et troublés, car il est toujours évident que la loi actuelle ne fournit pas cette même assurance à la région, compte tenu de la conjoncture actuelle et des perspectives d'avenir.

Nous répétons que la première prémisse est dans l'intérêt économique de la nation, mais la loi et la politique fédérale n'ont pas été adaptées aux conditions actuelles de la région et, partant, l'assurance initiale n'a plus de valeur. En fait, on n'en a tenu aucun compte dans les changements apportés récemment aux tarifs-marchandises.

La loi actuelle sur les taux de transport des marchandises dans les provinces Maritimes ne sert pas les intérêts économiques de cette région, car elle n'a pas été modifiée de façon à assurer des modes de transport modernes, comme des services de camionnage.

La loi actuelle a été faussée par les augmentations générales des tarifs-marchandises. Ces augmentations ont eu pour effet d'éliminer les avantages que la loi sur les taux de transport des marchandises dans les provinces Maritimes prévoyaient et qui permettaient à nos produits d'être dans une situation concurrentielle à leur arrivée sur les marchés du centre du Canada.

A titre de mesure à court terme et par anticipation sur l'élaboration d'un système de transport complet, nous préconisons que la loi sur les taux de transport des marchandises dans les provinces Maritimes soit modifiée dès maintenant de façon à assurer à l'industrie du camionnage les avantages et privilèges dont jouissent les compagnies de chemin de fer.

Nous recommandons aussi au comité de s'assurer que la Commission canadienne des transports compte parmi son personnel des personnes assez compétentes pour s'attaquer à tous les problèmes de transport dans cette région et qui, de préférence, soient plus aptes que n'importe quel individu ou organisme de la région à établir des taux et à déterminer une politique après avoir consulté les provinces.

Nous préconisons également que les recommandations et politiques de l'équipe spéciale chargée d'étudier les problèmes de transport

dans les provinces atlantiques—*recommandations qui nous sont promises pour bientôt*—soient étudiées et examinées avant qu'on apporte des modifications importantes à la loi sur les taux de transport des marchandises dans les provinces Maritimes.

Dans l'intérêt à long terme du Nouveau-Brunswick, de la région et de la nation, nous recommandons l'élaboration d'une politique de transport globale pour cette région, politique qui répondrait aux besoins actuels et prévisibles de la population.

Nous nous intéressons à l'étude de projets comme l'aménagement du canal de Chignecto, la construction d'un super-aéroport, l'aménagement de couloirs et de super-ports sur l'Atlantique. Nous appuyons ces projets. A notre avis, la meilleure façon d'en évaluer la portée, c'est dans la perspective d'une politique de transport globale.

On ne saurait résoudre les problèmes chroniques, que les transports ne cessent de poser à notre région, en apportant des modifications insignifiantes à certaines dispositions de la loi sur les taux de transport des marchandises dans les provinces Maritimes.

Dans l'intérêt du développement national, il n'est pas bon, sur le plan économique, de songer à éliminer les subventions.

Toutefois, il faut fixer ces subventions aux niveaux minimums afin d'assurer l'établissement du système de transport le plus efficace et le plus complet possible—comprenant tous les modes de transport—pour répondre aux besoins de la région atlantique.

Les subventions ne constituent donc pas le principal facteur; il s'agit plutôt d'établir un système de transport complet et de prévoir les subventions nécessaires à cette fin.

En guise de conclusion, nous signalons que l'établissement d'un système de transport et l'élaboration d'une politique qui en permette la réalisation sont essentiels non seulement à l'acheminement des marchandises et des matériaux vers les marchés, mais aussi à l'établissement et au maintien d'un réseau de communication et de transport pour les particuliers de la région, ou de la collectivité.

En conséquence, le système de transport de la région atlantique et du Nouveau-Brunswick doit refléter les besoins globaux de la société qu'il est censé desservir.

APPENDICE A-67

MÉMOIRE PRÉSENTÉ PAR LA VILLE DE FREDERICTON

La ville de Fredericton estime que le Comité devrait s'intéresser à divers problèmes qui assaillent l'économie locale. Dans le présent mémoire, on se bornera à l'étude de certains de ces problèmes, et l'on ne tentera pas d'exposer une politique globale des transports pour la région ou pour l'économie locale. On s'attache surtout ici à trois problèmes qui revêtent, croit-on, une importance primordiale pour les citoyens de cette région. Le premier a trait aux dispositions de la loi sur les taux de transport des marchandises dans les provinces Maritimes; le deuxième concerne la qualité du service de transport des voyageurs dont la ville dispose actuellement; et le troisième porte sur les difficultés que suscite le projet des chemins de fer de fusionner leurs services de messageries et d'expédition en wagonnées partielles. Ces problèmes seront abordés dans cet ordre.

1. *La Loi sur les taux de transport des marchandises dans les provinces Maritimes*

Toute politique nationale des transports doit avoir pour objectif global la coordination des transports. C'est-à-dire, qu'elle devrait encourager tous les modes de transport à remplir les fonctions dont ils peuvent s'acquitter le mieux. Naturellement, si l'on veut atteindre ce but, chaque mode de transport doit jouir de conditions qui lui permettront de s'épanouir le plus possible dans son domaine propre. Ce n'est que tout récemment, semble-t-il, qu'on a accepté cette idée au Canada, lorsqu'on a adopté la loi nationale sur les transports. La loi signale qu'il est souhaitable d'utiliser tous les moyens de transport disponibles au plus bas prix de revient possible. Elle ajoute qu'aucun moyen de transport ne devrait être placé dans une situation concurrentielle désavantageuse par suite des règlements de la Commission canadienne des transports ou de tout autre artifice. Bref, le Canada a accepté dans un statut le concept d'une coordination des transports.

Toutefois, cet idéal qu'expose la loi ne semble pas avoir été accepté dans la pratique. Les dispositions de la loi sur les taux de transport des marchandises dans les provinces Maritimes sont un exemple typique. Aux termes de la loi, on verse aux chemins de fer une subvention qu'on n'accorde à aucun autre moyen de transport. Cette subvention injuste semble aller à l'encontre des principes de coordination des transports établis dans la loi nationale sur les transports. Il en est ainsi, car cette subvention confère aux chemins de fer un avantage concurrentiel qu'ils ne possèdent pas naturellement. Comme on le signale dans l'*Étude sur les transports dans les provinces atlantiques*, cette subvention a eu également des effets indirects non souhaitables sur l'établissement de moyens de transport de rechange, c'est-à-dire de moyens pouvant faire concurrence aux chemins de fer, dans la région atlantique. Compte tenu de cette situation injuste, nous recommandons donc:

> QUE LA PORTÉE DES DISPOSITIONS DE LA LOI SUR LES TAUX DE TRANSPORT DES MARCHANDISES DANS LES PROVINCES MARITIMES SOIT ÉLARGIE DE FAÇON QUE LA LOI S'APPLIQUE À TOUS LES MOYENS QUI TRANSPORTENT DES MARCHANDISES DANS UN TERRITOIRE DÉSIGNÉ AINSI QU'À PARTIR DE POINTS SITUÉS DANS LE TERRITOIRE DÉSIGNÉ À DESTINATION D'AUTRES POINTS AU CANADA.

La loi sur les taux de transport des marchandises dans les provinces Maritimes a été adoptée au début afin de permettre aux producteurs des Maritimes de mieux soutenir la concurrence sur les marchés du centre du Canada. Pourtant, l'histoire a démontré que les biens des producteurs régionaux entrent en concurrence avec ceux que l'on produit dans le centre du pays, plutôt que de leur être complémentaires. Pour soutenir la concurrence sur ces marchés, le producteur local devrait posséder sur le producteur du centre du Canada un avantage absolu, égal aux frais de transport. En outre, les producteurs régionaux ont développé un marché d'exportation considérable dans l'Est des États-Unis. Il est illogique d'accorder une aide aux producteurs sur un marché, sous forme de subventions au transport, mais de ne pas en accorder aux producteurs qui vendent leurs produits sur un autre marché. On pourrait aussi prétendre que l'exploitation de la voie maritime du Saint-Laurent étant déficitaire, une certaine forme de subvention au transport doit être versée aux expéditeurs qui utilisent ses ins-

tallations. De ce point de vue également, la loi sur les taux de transport des marchandises dans les provinces Maritimes prévoit une subvention injuste. En vue de faire disparaître cette injustice, nous recommandons instamment:

QUE LA PORTÉE DES DISPOSITIONS DE LA LOI SUR LES TAUX DE TRANSPORT DES MARCHANDISES DANS LES PROVINCES MARITIMES SOIT IMMÉDIATEMENT ÉLARGIE DE FAÇON QUE LA LOI S'APPLIQUE AUX EXPORTATIONS RÉGIONALES À DESTINATION DES ÉTATS-UNIS POUR LA PARTIE DU TRAJET SITUÉE DANS LE TERRITOIRE DÉSIGNÉ (i.e. JUSQU'À LA FRONTIÈRE ENTRE LE CANADA ET LES ÉTATS-UNIS).

La loi nationale sur les transports préconise notamment que «chaque moyen de transport achemine, autant que possible, le trafic à destination ou en provenance de tout point au Canada à des prix et à des conditions qui ne constituent pas un obstacle excessif à l'échange des denrées entre des points au Canada ou un découragement déraisonnable du développement des industries primaires ou secondaires ou du commerce d'exportation dans toute région du Canada...». L'interprétation de ce passage dépend évidemment du sens qu'on donne à l'expression «obstacle excessif». Il implique également l'acceptation de l'idée que les intérêts régionaux ou nationaux priment ceux des transporteurs. Il laisse entendre que si l'application de la politique nationale des transports désavantage sérieusement une ou plusieurs régions, le gouvernement fédéral doit alors s'occuper du problème. A notre avis, la mise en œuvre des nouveaux taux ferroviaires de détail a nui à la ville de Fredericton et à la région en général, et, selon nous, l'abolition projetée de la subvention au transport versée aux termes de la loi sur les taux de transport des marchandises dans les provinces Maritimes aurait un effet semblable. En conséquence, nous recommandons instamment:

QUE LA PORTÉE DES DISPOSITIONS DE LA LOI SUR LES TAUX DE TRANSPORT DES MARCHANDISES DANS LES PROVINCES MARITIMES SOIT ÉLARGIE DE FAÇON QUE LA LOI S'APPLIQUE À LA PARTIE DU TRAJET OUEST-EST SITUÉE DANS LE TERRITOIRE DÉSIGNÉ;

ET

QUE LA LOI SUR LES TAUX DE TRANSPORT DES MARCHANDISES DANS LES PROVINCES MARITIMES SOIT CONSERVÉE, AVEC LES MODIFICATIONS PROPOSÉES CI-DESSUS, AU MOINS JUSQU'À CE QUE L'ÉQUIPE SPÉCIALE CHARGÉE D'ÉTUDIER LA QUESTION DES TRANSPORTS AIT EXAMINÉ LES PROBLÈMES ACTUELS ET MIS AU POINT UNE POLITIQUE DE RECHANGE.

Nonobstant les déclarations de la *Commission royale d'enquête sur les transports* à propos de la subvention interrégionale, nous estimons qu'on devrait maintenir cette subvention strictement aux fins de la logique. En particulier, si un producteur établi dans le territoire désigné n'est pas visé par la loi et que son concurrent, établi à l'extérieur du territoire désigné, le soit, le premier peut être placé dans une situation injuste. Pour éviter cette possibilité, il faut maintenir la subvention actuellement prévue pour les expéditions entre régions, sous réserve des modifications susmentionnées.

On accepte en général qu'on a dû, traditionnellement, verser un certain prix pour que le Canada demeure une nation. On accepte aussi en général que ce prix a été assumé par tout le pays, tandis que seules certaines régions en ont profité. On peut difficilement prétendre que les principaux bénéficiaires des politiques protectionnistes adoptées par le Canada aient été l'Ontario et, à un degré moindre, le Québec. L'aménagement de la voie maritime du Saint-Laurent, les dispositions spéciales visant le transport du blé et de la farine, ainsi que la politique nationale en matière de pétrole sont d'autres points à considérer. Dans le présent mémoire, nous ne voulons pas attaquer ou défendre ces politiques, mais simplement en signaler l'existence. A notre avis, les dispositions de la loi sur les taux de transport des marchandises dans les provinces Maritimes et les recommandations susmentionnées représentent une autre partie essentielle du prix qu'il faut payer pour que le Canada demeure une nation, et il faut les considérer comme telles. Voilà pourquoi nous estimons qu'il faut maintenir la loi en question et y apporter les modifications proposées.

2. *Le service ferroviaire de transport des voyageurs*

Il faut qu'une compagnie de chemin de fer assure un service qui réponde aux besoins du public. Fredericton est la seule capitale qui ne jouisse pas d'un service-voyageurs de chemin de fer. En d'autres termes, on peut dire que la compagnie de chemin de fer a une obligation à remplir à l'égard du grand public, car le National-Canadien et le Pacifique-Canadien reçoivent des subventions de l'État. On doit reconnaître qu'il n'est pas difficile de définir la nature exacte de cette obligation. Toutefois, en ce qui concerne le service-voyageurs,

on peut dire que le transporteur n'est pas nécessairement tenu de recouvrer tous ses frais grâce à l'exploitation d'un service particulier. Si l'on veut qu'un chemin de fer ou tout autre transporteur ordinaire assure au public un service-voyageurs convenable, on doit alors s'attendre à ce que certains secteurs de ce service soient déficitaires. Ce principe s'applique à la plupart des entreprises commerciales. Les pertes réelles ne sont donc pas *les seules considérations* dont il faille tenir compte dans la discussion des activités de n'importe quel service-voyageurs.

La loi nationale sur les transports est apparemment consciente de cette obligation d'assurer un service. Elle enjoint à la Commission canadienne des transports de considérer d'autres facteurs que les pertes réelles pour déterminer si un service-voyageurs particulier devrait être abandonné. Au nombre de ces facteurs figure l'insuffisance d'un autre moyen de transport disponible. On peut présumer que ce facteur englobe également les aspects qualitatifs des autres moyens disponibles.

Un nombre considérable d'hommes d'affaires, de citoyens, de facultés et d'étudiants de l'Université du Nouveau-Brunswick, dans la région de Fredericton, s'inquiètent vivement de l'absence d'un service-voyageurs de chemin de fer. Le maire de Fredericton a demandé à maintes reprises aux chemins de fer en cause d'assurer un service à la capitale. Inutile de dire qu'on n'a jamais étudié le problème. C'est un cul-de-sac. A l'heure actuelle, si quelqu'un veut prendre le chemin de fer, il doit se rendre à Fredericton Junction ou à McGivney Junction. D'après les nombreuses plaintes reçues, il semble que le service d'autobus qui remplace le chemin de fer laisse beaucoup à désirer. Les deux chemins de fer estiment que le volume du trafic éventuel ne saurait justifier une amélioration du service actuel. Nous ne sommes pas d'accord là-dessus, car il y a maintenant 60,000 habitants dans un rayon de douze milles. Il semble évident que la loi nationale sur les transports devrait exiger qu'on tienne compte d'autres facteurs dans l'analyse de la situation.

Forte de l'appui de la plupart des collectivités installées en bordure du trajet proposé, la ville de Fredericton a demandé au National-Canadien de faire passer un de ses trains de voyageurs par Sussex, Saint-Jean et Fredericton, de façon à relier ces villes à Edmundston où passe la ligne en direction de Montréal; cette région compte environ 200,000 habitants qui sont privés d'un service ferroviaire, ce qui isole davantage les collectivités d'amont. La compagnie de chemin de fer a rejeté cette demande sous prétexte que ce trajet à faible trafic allongerait considérablement la durée du trajet entre Moncton et Montréal, ce qui causerait aux autres voyageurs des ennuis inutiles. Nous ne sommes pas de cet avis; nous réclamons un traitement égal. Compte tenu de la population nombreuse, ainsi que du service de courrier et de messageries, ce trajet pourrait être plus rentable que le trajet actuel. On a demandé également au Pacifique-Canadien d'instaurer un service de wagons-lits entre Montréal et Fredericton. La compagnie a rejeté la demande sous prétexte que le volume du trafic ne saurait justifier un tel service. Comme le service aérien ne peut suffire à la demande, beaucoup de gens préfèrent voyager par chemin de fer. A notre avis, le volume actuel du trafic ne reflète pas la demande, car les autres moyens de transport n'assurent pas un service comparable. Si le service était amélioré, nous estimons que le volume du trafic augmenterait. D'après des statistiques, on pourrait obtenir le volume minimum requis pour un tel service, de septembre à juin.

Nous recommandons instamment que l'un des deux chemins de fer immédiatement en cause établisse un service-voyageurs qui serait directement relié à sa ligne Montréal-Halifax. Cela nécessiterait l'établissement d'un service de trains de ligne depuis Fredericton jusqu'à Fredericton Junction ou McGivney Junction ou le détournement du train de McGivney, comme on l'a proposé. Nous sommes prêts à reconnaître que le volume du trafic ne saurait justifier l'établissement des deux services. Nous recommandons en outre que le service soit exploité comme toute autre entreprise commerciale, et qu'on lui accorde beaucoup de publicité. Autrement dit, si l'on veut maintenir le service, le trafic doit et peut atteindre un volume satisfaisant au cours d'une période moyenne acceptée.

Pour résumer, signalons que les deux compagnies de chemin de fer ont été injustes envers la capitale quant aux services qu'elles lui ont fournis. Nous insistons pour que votre Comité étudie la possibilité d'intégrer de nouveau la ville en plein essor de Fredericton à notre réseau moderne de transport.

3. *Le transport de marchandises en wagonnées partielles*

En 1967, les chemins de fer ont fusionné leur service de messageries et leur service de transport en wagonnées partielles, le tout prenant le nom de service de détail. Les nouveaux taux de détail englobent le service à domicile (cueillette et livraison). En vertu du nouveau système, l'ancien type de service de transport en wagonnées partielles n'englobe pas ce service. Comme on pourrait s'y attendre, les taux prévus pour le premier service sont plus élevés que pour le dernier. En outre, la règle de densité que les chemins de

fer ont adoptée pour le trafic de détail impose en fait une rançon aux expéditeurs de denrées légères ou volumineuses. A notre avis, la règle de densité, qui prévoit dix livres par pied cube, est injuste pour ces expéditeurs, et l'on devrait opter plutôt pour une règle moins sévère qui prévoirait cinq livres par pied cube.

La Commission canadienne des transports est actuellement saisie d'une demande en vue de permettre aux chemins de fer d'abandonner l'ancien type de service en wagonnées partielles. Aux termes de la loi nationale sur les transports, on doit obtenir l'approbation de la Commission avant d'abandonner ce service.

Certaines industries de la région de Fredericton et de tout le district préfèrent l'ancien type de service en wagonnées partielles, en vertu duquel elles sont elles-mêmes responsables du chargement des marchandises. Des compagnies, comme la Chestnut Canoe Company, qui fabrique des produits légers mais de gros volume, subiraient un tort injuste si l'on abandonnait ce type de service et qu'on appliquait la règle de densité susmentionnée. A notre avis, il existe encore une demande pour l'ancien type de service, et la Commission canadienne des transports doit en tenir compte dans son processus d'abandon. Comme l'abandon de ce service nuirait fort probablement aux producteurs locaux, nous recommandons instamment qu'on enjoigne à la Commission d'étudier la demande pour l'ancien type de service en wagonnées partielles et qu'on interdise pour le moment l'abandon de ce service si la demande est suffisante pour en justifier le maintien. Comme il est possible que la situation change un jour, nous recommandons également que la question soit examinée de nouveau à intervalles réguliers.

4. *L'équipe régionale spéciale chargée d'étudier les transports*

Le Comité le sait sans doute, on a récemment chargé une équipe régionale spéciale d'étudier les problèmes que posent les transports dans la région atlantique du Canada. On peut supposer qu'elle examinera un bon nombre des problèmes susmentionnés et qu'elle tentera de concevoir une politique globale des transports. Il serait peut-être bon, à notre avis, que le Comité rencontre des représentants de cette équipe spéciale lorsque celle-ci aura présenté son rapport.

Wm. T. Walker, maire.

Hôtel de ville
Fredericton (N.-B.)
le 12 février 1968.

APPENDICE A-68

Fredericton (N.-B.)
le 13 février 1968

Aux membres du comité des
transports,
Chambre des communes
Ottawa, Ont.

Messieurs,

Objet: Hausses du tarif-marchandises
provinces atlantiques

En toute déférence, nous protestons contre le tarif-marchandises extrêmement élevé dans les provinces atlantiques et nous vous transmettons sous ce pli une analyse des majorations actuelles des taux de transport applicables aux produits que nous achetons.

Nous sommes distributeurs en gros de produits de construction, et nous avons des entrepôts à Fredericton, Moncton, Halifax et Saint-Jean (T.-N.). La plupart de nos fournisseurs sont à Hamilton, Toronto, Brockville et Montréal.

Dans l'analyse ci-jointe, nous avons choisi au hasard huit articles de notre série de produits, en essayant d'indiquer deux choses:

(1) Que les frais de transport des marchandises et de factage représentent un pourcentage extrêmement élevé de notre prix de revient réel à l'usine, au Québec et en Ontario. Vous noterez à la colonne 10 qu'il atteint jusqu'à 71.7 p. 100.

(2) Que le 5 septembre 1967, la majoration des frais de transport représentait une hausse très appréciable de nos *frais nets au débarquement*. C'est ce qu'indique la dernière colonne, le n° 13, et vous noterez que l'augmentation varie de 5 à 49.2 p. 100.

Aux fins de notre analyse, nous avons utilisé des taux applicables à 100 livres, fondés sur des expéditions d'un seul colis. Sous la première rubrique, par exemple, les sections de cheminée pèsent 23 livres chacune, de sorte qu'il en faudrait quatre pour faire à peu près un poids de 100 livres. Par suite du nouveau tarif de transport par chemin de fer, l'augmentation s'élèverait à 20c. par colis, donc à 60c. en tout, pour trois colis supplémentaires. Cette hausse n'est *pas* comprise dans nos frais de factage indiqués, de sorte que le prix de revient du produit comporterait, évidemment, un pourcentage encore plus élevé de frais de transport. Cependant, la dernière rubrique, Rodofill, comprend le factage calculé d'après la contenance cubique.

Veuillez noter, en outre, que le tarif indiqué s'applique au transport du Québec et de l'Ontario jusqu'à Fredericton, tandis que le taux de factage de Toronto et Halifax applicable au revêtement de base *Dehydratine*, est de $4.60, c'est-à-dire près de 10 p. 100 de plus que le taux applicable jusqu'à Fredericton. Le même taux jusqu'à Saint-Jean (T.-N.) est de $5.35, soit 27 p. 100 de plus que dans le cas de Fredericton.

Évidemment, comme ces articles sont achetés normalement en plus grandes quantités, le tarif applicable à 100 livres, utilisé aux fins de notre mémoire, représente le maximum dans le tableau comparatif des frais. Cependant, une estimation rapide de la tendance et du taux des majorations récentes, tant aux niveaux de 1,000 livres que de 10,000 livres, d'après les chiffres indiqués, montrera que leurs répercussions sur nos frais au débarquement sont relativement uniformes. En outre, comme les prix de vente doivent être établis en fonction d'un prix de revient minimum, l'accroissement réel du prix à la consommation, par suite des nouveaux frais de transport, se rapproche beaucoup, en fait, des pourcentages indiqués dans notre analyse.

Nous espérons que ce mémoire saura vous intéresser et faciliter vos délibérations, et que vous n'hésiterez pas à nous demander, au besoin, de plus amples renseignements.

Cordialement à vous,
J. W. BIRD AND COMPANY LIMITED
Le président,
(Eignée) Le président,
J. W. Bird

Désignation du produit	N° tarifaire CFA6-A Classe de marchandises	Lieu d'expédition	Tarif de factage jusqu'à Fredericton 100 liv.	1000 liv.	10,000 liv.	4/9/67 Taux du trafic de détail jusqu'à Freder.	Prix de revient Bird	5/9/67 Frais de factage 100 liv.	5/9/67 Frais de factage *% du prix de revient*	4/9/67 Tarif-marchandises trafic de détail	*% du prix de revient*	% de l'augmentation du prix de revient par suites du tarif majoré 5/9/67
									%		%	%
Section de cheminée 30"–diamètre 7" (23 liv. l'unité)	I 21400–(55)	Brockville	4.05	3.30	2.77	1.58	11.30/l'un.	.93	*8.2*	.36	*3.2*	5.0
8OS Armatures de blocs Dur-o-WaL (93 liv./pqt. 500")	I 52900–(70)	Hamilton	4.20	3.70	3.17	2.46	20.88pqt.	3.91	*18.7*	2.29	*10.9*	7.8
100 tirants de coffrage–10" (31 liv./c)	I 52900–(70)	Montréal	4.00	3.10	2.56	1.79	6.20/c	1.24	*20.0*	.55	*8.9*	11.1
5 gal. Composé Horncure pour traiter le béton (bidon–50 liv.)	I 71910–(70)	Toronto	4.20	3.70	3.17	2.39	6.45/l'un.	2.10	*32.6*	1.20	*18.6*	14.0
Fil Rebar (100 liv.)	I 88410–(70)	Montréal	4.00	3.10	2.56	1.79	11.93/l'un.	4.00	*33.5*	1.79	*15.0*	18.5
5 gal. Mastic Durocrex pour planchers (bidon 50 liv.)	I 71910–(70)	Toronto	4.20	3.70	3.17	2.39	3.97/bid.	2.10	*52.0*	1.20	*30.3*	22.7
Mortier In-Pakt (100 liv.)	I 17970–(55)	Thornhill	4.20	3.70	3.17	1.88	7.20/l'un.	4.20	*58.3*	1.88	*26.1*	32.2
100 1 ft. $\frac{1}{2}$" × 6" × 12' Mastic Rodofill pour (100 liv./100 1ft.)	I 9960-(70)	Montréal	5.70	3.10	2.56	1.79	7.95/c. 1ft.	5.70	*71.7*	1.79	*22.5*	49.2
Colonne n° 1	2.	3.	4.	5.	6.	7.	8.	9.	10.	11.	12.	13.

APPENDICE A-69

MÉMOIRE PRÉSENTÉ

par la

CHAMBRE DE COMMERCE DES JEUNES DE FREDERICTON

Messieurs,

I. La Chambre de Commerce des Jeunes est un organisme international composé de jeunes hommes d'action, et dont le but principal est de les préparer à l'avenir en faisant d'eux des chefs de file.

II. Nous autres, membres de la Chambre de Commerce des Jeunes de Fredericton, avons suivi avec intérêt les réunions d'Ottawa sur la constitution et avons trouvé intéressant d'entendre des hommes comme M. Bennett et M. Robarts, des provinces *nanties*, échanger des vues avec les premiers ministres des provinces dites *démunies*, c'est-à-dire les Maritimes.

III. Depuis la Confédération, nous, des provinces Maritimes, avons été appelés Canadiens de second ordre, parents pauvres, provinces assistées, et ainsi de suite.

IV. Nous croyons que, de temps à autre, les représentants élus du peuple au Parlement ont vraiment essayé d'améliorer nos conditions d'existence. L'Office d'expansion économique de la région atlantique et le Conseil économique des provinces atlantiques en sont deux exemples.

V. On pourrait en dire bien davantage à propos de la Confédération, de la constitution et du triste sort des Maritimes, en général, mais nous nous bornerons cette fois-ci à traiter des problèmes de transport qui se posent pour les gens de Fredericton et des environs. Comme membres du Jeune Commerce et jeunes hommes d'action, nous tenons à exprimer nos vues sur ces problèmes, sans faire figure de parents pauvres, etc., car en tant que membres du Jeune Commerce et citoyens des Maritimes, nous vous demandons de nous entendre et d'examiner nos problèmes de transport, tels que nous vous les présentons. Un comité a été établi, et il a adopté les recommandations suivantes qu'il soumet à l'examen de votre comité, en formant le vœu qu'il y donnera suite au plus tôt.

I. *Service-voyageurs par chemin de fer*

Nous, membres de la Chambre de Commerce des Jeunes locale, travaillons depuis deux ans, de concert avec le maire, M. Wm. T. Walker, et les membres du conseil municipal, à faire rétablir le service de chemin de fer à Fredericton.

Des lettres ont été envoyées au ministre des Transports, aux présidents du National-Canadien et du Pacifique-Canadien, ainsi qu'aux députés de l'endroit, mais sans succès.

Saviez-vous, messieurs, que les contribuables de Fredericton subventionnent, grâce à leurs impôts, ces chemins de fer, pour leur permettre de fournir un service-voyageurs à d'autres villes et villages de notre province, mais que Fredericton est la seule capitale du pays à ne pas bénéficier d'un pareil service?

On nous a dit qu'un service de chemin de fer dans notre capitale n'est pas rentable mais, messieurs, veuillez songer au nombre de clients éventuels sur une population de 60,000 habitants dans un rayon de douze milles.

Ces clients éventuels proviennent de deux universités, d'une école normale et de la base militaire de Gagetown, en plus des milliers de gens de l'endroit qui utiliseraient peut-être ce service s'il était établi.

Nous, citoyens de Fredericton, vous demandons de songer sérieusement à nous placer sur le même pied que les autres capitales du pays et vous prions, en tant que nos représentants, de rétablir un service-voyageurs dont nous avons grand besoin.

Le gouvernement a misé sur nos impôts dans le passé, et nous vous demandons de courir de nouveau un risque pour le plus grand bien de la population de Fredericton. Nous sommes convaincus que dans l'avenir, ce service de chemin de fer se révélera non seulement rentable, mais profitable aussi pour les compagnies.

II. *Loi sur les taux de transport des marchandises dans les provinces Maritimes*

Après avoir lu cette loi, nous en avons conclu qu'à cause d'elle, les gens de notre région ne sont pas en mesure de soutenir la concurrence des marchés du centre du Canada pour écouler nos produits.

Tout le monde sait que nos produits sont tout aussi concurrentiels que ceux du centre du pays, sous le rapport de la qualité, mais à cause du coût du transport, il nous est impossible de soutenir la concurrence de ces marchés.

Cette loi avait d'abord été adoptée pour permettre aux producteurs de notre région de faire concurrence aux marchés du centre du pays, mais le gouvernement utilise de nouveau, semble-t-il, ses dispositions actuelles pour priver les gens des Maritimes de leurs droits constitutionnels d'exercer leur concurrence.

Les compagnies de chemin de fer sont un cas d'espèce, en ce qu'elles reçoivent des subventions dont sont privés les autres modes de transport. Il faudrait donc, d'après nous, que les autres moyens de transport bénéficient des mêmes avantages que les chemins de fer, de façon que nos producteurs puissent ainsi soutenir la concurrence des autres marchés.

Nous le répétons, messieurs, nous payons notre part de la note, mais sans retirer de dividendes de ces paiements.

Les chemins de fer viennent d'instituer le service de transport des marchandises appelé trafic de détail. Ce service de wagonnées incomplètes est devenu très coûteux, et ces dépenses supplémentaires sont acquittées par les producteurs qui, à leur tour, doivent les imputer aux consommateurs.

Nos producteurs sont donc de nouveau désavantagés pour faire concurrence aux marchés où ils écoulent leurs produits.

En tant que membres de la Chambre de Commerce des Jeunes, citoyens de Fredericton et des Maritimes, nous vous faisons ces propositions, convaincus que vous allez rétablir le service-voyageurs, modifier la loi sur les taux de transport des marchandises dans les provinces Maritimes et supprimer le service actuel de transport des marchandises, dit trafic de détail.

Cordialement à vous,

Le président du comité des transports de Fredericton,

Bud Craft

APPENDICE A-70

MÉMOIRE

présenté par

THE CHESTNUT CANOE COMPANY LIMITED

Fredericton (N.-B.)
2 mars 1968.

Je me réjouis de cette occasion qui m'est donnée de comparaître devant le comité et d'y exposer les problèmes auxquels ma compagnie fait face depuis le 5 septembre 1967, et aussi les nouveaux problèmes qui causeraient l'annulation des taux du trafic de détail.

Il faut souligner que d'après le rapport (1965) du Bureau fédéral de la statistique sur l'industrie de la construction de bateaux, le dernier dont je puis disposer en ce moment, il y avait 242 constructeurs de bateaux au Canada, dont 70 en Ontario où 40.8 p. 100 des ventes de 1965 se sont faites. La province de Québec en comptait 27 et la Colombie-Britannique, 78. Ces trois provinces comptent un nombre total de 175 fabricants de bateaux, et c'est dans ces provinces également que sont vendus 82.5 p. 100 de tous les bateaux et canots fabriqués au Canada.

Ces provinces représentent le gros du marché canadien pour les bateaux et canots utilisés à l'heure actuelle, et constituent notre principal débouché direct avec 72.5 p. 100 de nos ventes globales de l'année terminée le 31 août 1967.

J'aimerais maintenant vous donner la ventilation par province des ventes de ma compagnie pour l'année terminée le 31 août 1967.

Ontario	51.3 p. 100
Québec	11.8 p. 100
Colombie-Britannique	9.4 p. 100
Provinces des Prairies	5.7 p. 100
Provinces atlantiques	18.2 p. 100
Ventes d'exportation faisant l'appoint	3.6 p. 100

Il est donc manifeste qu'il nous faut avoir accès, rapidement et économiquement, aux importants marchés de l'Ontario, du Québec et de la Colombie-Britannique, et également des provinces des Prairies, pour pouvoir les exploiter davantage.

Nos produits sont légers mais volumineux, et selon les taux actuels du trafic de détail, les constructeurs de bateaux et de canots ont été pénalisés au cours des ans du fait qu'ils devaient payer 2½ à 3 fois le tarif-marchandises de première classe par 100 livres de poids global. Cela a suscité pour nous un problème assez grave, et a indubitablement ralenti notre expansion et notre croissance.

Comme nous en sommes à la minute de vérité, je dois vous raconter ce que je considère comme une histoire vraie quoique drôle puisqu'elle traduit véritablement le désavantage que nous, de la région atlantique, avons subi par suite de notre désavantage géographique et donc du fait que nous sommes un marché captif pour le transporteur ferroviaire.

Il y a quelques années, lors de mon voyage annuel dans l'Ouest canadien, en Alberta pour être exact, je ne pouvais comprendre nos pertes commerciales dans cette région. Le propriétaire d'un de nos principaux centres de distribution à Edmonton, à qui je demandais la raison du déclin de nos ventes, m'avait répondu: «Nous ne pouvons plus nous permettre le coût du transport-marchandises depuis Fredericton. Nous recevons ici un wagon de 50 pieds de l'Ontario pour le prix d'un wagon de 40 pieds du Nouveau-Brunswick.» J'ai immédiatement rappelé à l'histoire des taux de compensation et des taux de péréquation pour les expéditions par chemins de fer.

A mon retour à Fredericton, j'ai abordé la question avec les représentants locaux des chemins de fer qui, sauf erreur, ont exercé une pression, et depuis le jour où les chemins de fer avaient accordé cet avantage à mes compétiteurs jusqu'à celui où ma compagnie l'a obtenu, il s'était écoulé un an ou deux, et nous avions perdu la plus grande partie de notre commerce en Alberta.

Il y a encore des fabricants de bateaux au Canada qui ne bénéficient pas de ces privilèges, à moins que de récentes demandes aient été acceptées. Toutefois, le privilège de wagons de 50 pieds obtenu, j'ai informé mon représentant dans l'Ouest que nous pouvions maintenant soutenir la concurrence pour les marchandises transportées par chemin de fer. Mais les conditions commerciales n'avaient pas changé et ne s'étaient pas améliorées. A mon voyage suivant dans l'Ouest, alors que je

posais au même distributeur la même question, savoir pourquoi je ne recevais pas une juste part de leurs affaires, alors que je pouvais lui accorder les mêmes taux-marchandises, grâce aux taux de compensation, que ceux qu'il obtient de l'Ontario, il m'a répondu «Vous êtes encore en arrière car les chemins de fer accordent maintenant à mes fournisseurs de l'Ontario deux wagons de 40 pieds au lieu d'un wagon de 50 pieds.»

Il s'agit donc d'une wagonnée longue de 80 pieds au lieu de 50 pieds. Multipliez cela par la largeur et la hauteur, et vous obtiendrez le volume. Ma compagnie est donc dans une situation pire qu'avant.

Donc, à mon retour à Fredericton, j'en ai parlé à mes représentants locaux qui, encore une fois, ont enquêté sur cette affaire avec leurs mandants, mais les seules réponses qu'ils ont reçues démentissaient pareille chose.

En allant plus au fond, j'ai fini par conclure qu'il ne s'agissait pas d'un service des chemins de fer puisque la pratique était beaucoup trop étendue et trop fréquente pour cela. Dans l'intervalle, notre marché dans les provinces des Prairies a diminué et nous n'avons pu encore le rétablir.

Si vous enquêtiez minutieusement, vous constateriez que les faits que je viens de mentionner sont exacts, et que dans certains cas, ces wagons ne sont pas arrivés à la même destination, mais qu'un wagon destiné à Edmonton a été déchargé en route, à Calgary, par exemple.

Dans les provinces atlantiques, les chemins de fer ont profité de nous comme marché captif parce que le transport par camion laissait à désirer, et que les compagnies de camionnage étaient peu disposées à transporter nos marchandises et que deux compagnies faisant affaire à partir des provinces Maritimes ont refusé carrément ne fût-ce que toucher aux bateaux et aux canots.

Le passage du rail au camionnage pour le transport des marchandises a donné lieu aux situations suivantes:

Les approvisionnements prenant beaucoup de temps à parvenir dans les provinces Maritimes, la production a dû être réduite et les marchandises en production ont dû subir plus de manutention en attendant l'arrivée des approvisionnements, de sorte que nos frais généraux ont monté. Exemple: Des approvisionnements qui étaient partis de Campbellford, en Ontario, vers le 29 décembre sont arrivés à Fredericton le 15 janvier. Mesdames et messieurs, un attelage de chiens aurait été plus rapide. Autre expérience récente: Des produits expédiés de Montréal ont mis deux semaines à vingt jours à franchir une distance de moins de 600 milles. Par ailleurs, les entreprises de camionnage, parce qu'elles sont très recherchées en ce moment, augmentent leurs taux, et n'hésitent pas à le faire, sachant qu'elles peuvent encore soutenir la concurrence des transporteurs ferroviaires, d'après le calcul du volume.

Il ressort d'une ventilation des ventes de ma compagnie pour l'année terminée le 31 août 1967 que 81.8 p. 100 des ventes globales étaient expédiées de la région atlantique, et que là-dessus, à peu près 80 p. 100 étaient du trafic de détail.

Toute éventualité de transformer ces expéditions en expéditions de wagonnées complètes seraient fort improbable parce que:

(A) Peu de vendeurs de matériel maritime au Canada peuvent manutentionner ou vendre un chargement complet de bateaux et de canots en une année.

(B) Les vendeurs de matériel maritime au Canada ont généralement peu de ressources financières et ne peuvent acheter une wagonnée de nos produits, faute de fonds roulant. Ils achètent un article d'une sorte et parfois deux ou trois à la fois. Bon nombre de petits vendeurs n'achètent que par commande, au moyen d'un catalogue. Le reste des expéditions, soit 20 p. 100 en chargements complets, vont à un service d'entreposage, et de là au marché local. Ce service d'entreposage vise à répondre aux demandes pendant la saison parce que le service de transport d'ici à l'Ontario est très lent; il faut parfois compter de trois à six semaines pour un service qui ne devrait être que quelques jours.

Cela n'est pas rentable: en effet, il faut compter une double manutention pour l'entrée à l'entrepôt et sa sortie, les dépenses pour le personnel, les frais de réexpédition et les frais d'entreposage.

Les fabricants dans les régions où le marché est fort, en Ontario, dans le Québec et en Colombie-Britannique, n'ont pas généralement recours au transport ferroviaire pour leurs expéditions de courte distance et pour les marchés avoisinants; les augmentations ne les toucheront donc pas beaucoup. Ces compagnies ont leurs propres camions pour desservir les gros marchés. Elles exploitent ces camions sans faire ni profit ni perte, et les marchés qu'elles desservent ainsi accaparent le gros de leur production et de leurs ventes. La plus grande partie des matières premières qu'elles utilisent sont aussi transportées sur de courtes distances, et en Ontario comme au Québec, tout est livré par camion; il arrive même souvent que les camions de ces compagnies prennent des chargements pour les voyages de retour.

Ces compagnies n'utilisent le chemin de fer que pour les trajets où le service par camion n'est pas rentable. On ne saurait prétendre, à mon avis, que ces gens peuvent être considé-

rés comme de bons clients des chemins de fer. Pourtant, on leur a accordé des privilèges dont ne jouit pas ma compagnie, que je considère comme un bon client, car 95 p. 100 de notre production sont transportés par chemin de fer.

Il faudrait aussi remarquer que l'augmentation des tarifs-marchandises ne touchera pas le gros des expéditions de mes concurrents, car ils expédient leurs marchandises par camion et la plupart de leurs débouchés sont tout près d'eux.

Les marchés avoisinants d'Ontario, du Québec et de la Colombie-Britannique constituent également nos principaux débouchés. Nous devons être en mesure de soutenir la concurrence sur ces marchés et d'y réaliser des bénéfices raisonnables.

La situation de nos concurrents, établis dans des régions aux vastes débouchés, diffère totalement de la nôtre, car ils peuvent transporter par camion le gros de leurs marchandises, sur lesquelles d'ailleurs ils réalisent leurs bénéfices. En revanche, les marchés éloignés, comme ceux du Nouveau-Brunswick, des Prairies etc., n'accaparent qu'une petite partie de leurs expéditions; comme ils ont recours aux chemins de fer pour ces marchés, ils consentent des dégrèvements plus considérables afin de vendre un plus fort volume de marchandises, ce qui leur permet de compenser les frais de transport par chemin de fer.

Si de 75 à 80 p. 100 de nos marchés étaient situés au Nouveau-Brunswick, nous appliquerions la même politique au Québec, en Ontario et ailleurs.

Mais nous savons tous que par suite du faible revenu par habitant et de la population peu nombreuse au Nouveau-Brunswick et dans toutes les provinces Maritimes, nous ne pouvons nous attendre qu'à survivre en achetant nos marchandises à des prix concurrentiels dans les régions où sont situés les gros marchés.

L'augmentation des frais de transport élèvera davantage la barrière qui nous sépare déjà, et cela de deux façons. Quatre-vingt-dix-huit pour cent de tous les articles de quincaillerie que nous utilisons pour fabriquer nos bateaux et canots de bois, ainsi que tous les matériaux utilisés pour les bateaux et canots de fibre de verre proviennent du Québec, de l'Ontario et des provinces de l'Ouest. Il faut aussi importer du bois de charpente qu'on ne trouve pas ici mais qui entre dans la fabrication des bateaux et des canots. La plus légère augmentation des tarifs-marchandises intérieurs accroît le coût de nos matières premières et influe sur nos prix de vente. Ajoutez à cela l'augmentation des frais de transport de nos produits finis et vous vous trouvez dans une situation non concurrentielle, et, à brève échéance, la région atlantique perdra une autre entreprise de fabrication.

Je vais maintenant citer quelques exemples d'augmentations des taux de transport et décrire ce qui arriverait à nos produits si l'on abolissait le taux d'expédition en wagonnée partielle et si l'on nous imposait un système de densité de volume. Je me bornerai aux augmentations des coûts de nos propres expéditions.

(A) Canot de plaisance de 16 pieds de longueur et pesant 90 livres, expédié à Montréal:

Taux au volume	$24.38	(96 pieds cubes)
Taux par catégorie	4.62	
Augmentation	$19.76	ou environ 528 p. 100

(B) Le même canot expédié à Toronto

Taux au volume	$30.14	
Taux par catégorie	6.54	
Augmentation	$23.60	ou environ 462 p. 100

Autre exemple: canot de transport de 22 pieds de longueur, expédié à Montréal:

Taux au volume	$88.56	
Taux par catégorie	15.90	
Augmentation	$73.66	ou environ 557 p. 100

Autre exemple: bateau à moteur hors-bord de 14 pieds et 4 pouces de longueur, expédié à Montréal:

Taux au volume	$64.21	
Taux par catégorie	27.18	
Augmentation	$37.03	ou environ 236 p. 100

Autre exemple: bateau à moteur hors-bord de 13 pieds de longueur, expédié à Montréal:

Taux au volume	$40.50	
Taux par catégorie	13.08	
Augmentation	$27.42	ou environ 309 p. 100

Ce ne sont que quelques exemples, mais les frais de transport varieront pour tous les articles nautiques. Les exemples précités n'ont pas été choisis, mais il existe d'autres produits pour lesquels les frais augmenteront sensiblement, soit de 200 à 557 p. 100.

Ma compagnie s'enorgueillit de fabriquer des produits de qualité. Nous n'avons ménagé aucun effort pour conserver nos marchés dans le Haut Canada malgré le piètre service de transport que nous avions et le coût élevé du transport. Nous avons ajusté nos prix et réduit nos bénéfices afin de soutenir la concurrence sur ces marchés, mais nous ne saurions faire davantage. Si les tarifs au volume proposés entrent en vigueur, cela ne pourra qu'entraîner la disparition de ma compagnie au Nouveau-Brunswick.

Il serait injuste de critiquer le transport ferroviaire sans lui reconnaître ses mérites. Il faudrait ici mentionner la courtoisie et la bonne volonté du personnel local des deux compagnies de chemin de fer, qualités que ma compagnie apprécie beaucoup. Mais ces gens doivent suivre une politique et assurer le meilleur service possible avec l'équipement dont ils disposent. Quand nous expédions un chargement de bateaux et de canots, le chargement tombe dans la catégorie 85: wagon de 50 pieds d'un poids minimum de 10,000 livres. Malheureusement, il y a pénurie de wagons de 50 pieds, et nous devons souvent nous contenter d'un wagon de 40 pieds et payer le même taux que pour un wagon de 50 pieds; même si le poids du chargement n'est que d'environ 7,000 livres, nous devons payer pour 10,000 livres. Les frais de transport l'unité augmentent donc, car le wagon étant 10 pieds moins long, nous expédions moins d'unités.

Je vous ai déjà signalé que les entreprises de camionnage n'aimaient guère transporter des bateaux. Nous avons essuyé un refus catégorique de la part de deux compagnies établies à Fredericton: la Day & Ross Transport et la Smith Transport. D'autres compagnies veulent bien transporter nos bateaux et canots, mais seulement lorsque cela fait leur affaire. Malheureusement, nous ne pouvons administrer nos affaires sans une politique de livraison plus définie. En outre, les entreprises de camionnage exigent une prime pour le transport de nos bateaux. Le transport par camions devrait être envisagé dans une perspective globale, qui tienne compte des bons comme des mauvais côtés. Il faudrait aussi établir un prix contrôlé. Autrement, les entreprises de camionnage n'auront même pas à refuser catégoriquement; elles pourront simplement rendre impossible le transport de nos bateaux et canots par camion en en rendant le coût prohibitif.

Il est maintenant évident que les chemins de fer désirent réaliser des bénéfices; la plupart des organismes gouvernementaux qui s'intéressent au transport sont de cet avis. Pourtant, comme Canadiens, nous subventionnons d'autres moyens de transport, dont le moindre n'est pas la voie maritime du Saint-Laurent. Certains chargements qui empruntent la voie maritime du Saint-Laurent sont importés et font concurrence à des produits canadiens, bien que nous subventionnions le transport de ces marchandises de l'océan vers l'intérieur des terres. Toutefois, nous poursuivons cette politique dans l'intérêt national, et même si nous n'avons pas déglacé nos voies navigables en hiver pendant des siècles, on prétend maintenant qu'il faut le faire pour éviter les inondations.

Une politique globale des transports pour la région atlantique doit prévoir:

(A) Le maintien de la politique actuelle, en ce qui concerne les expéditions en wagonnées partielles, quitte à réduire légèrement les tarifs de façon à les rendre plus concurrentiels, ce qui permettrait une plus grande expansion industrielle dans cette région et donnerait lieu à un accroissement du volume du trafic en provenance des provinces atlantiques.

(B) Le maintien du régime actuel de taux pour chargements complets.

(C) Si un taux négocié était adopté, il devrait s'appliquer à l'industrie en général et non à un ou deux clients en particulier, le reste de l'industrie demeurant dans une situation non concurrentielle, comme cela s'est produit pour ma compagnie dans l'Ouest canadien.

(D) Les chemins de fer devraient être nationalisés et devenir une entreprise à but non lucratif, qui travaillerait dans l'intérêt de tous les Canadiens.

(E) Si les chemins de fer étaient incapables de fournir l'équipement maximum prévu pour les taux par catégorie, comme des wagons de 50 pieds, ils devraient fournir non pas un wagon plus gros au même prix, mais un wagon plus petit ou plus gros, à un prix inférieur ou supérieur, en fonction de la réduction ou de l'augmentation de l'espace disponible (pieds cubes) dans le wagon.

(F) Si un transporteur concluait avec un client des ententes spéciales nuisibles aux autres compagnies de cette industrie, les compagnies touchées devraient avoir un droit de recours contre le transporteur.

(G) Tout le domaine des transports par chemin de fer et par camion devrait être

étroitement surveillé par un comité national de surveillance, qui serait chargé de contrôler toutes les structures tarifaires, qui serait autorisé à délivrer des licences aux transporteurs, qui entendrait les griefs des expéditeurs et des transporteurs, et qui réglerait les remboursements lorsque la chose serait possible.

(H) L'intensification du programme visant la délivrance de licences pour le transport routier à destination ou en provenance de la région atlantique.

Ma compagnie au Nouveau-Brunswick, messieurs, n'est pas dans une situation de tout repos. Nous ne saurions envisager l'avenir avec joie, alors que l'augmentation des frais de transport menace de nous faire disparaître. Pour survivre et poursuivre notre activité, nous devons jouir de tarifs-marchandises réalistes. Nous devons pouvoir soutenir la concurrence. Nous devons être en mesure non seulement de maintenir notre situation actuelle, mais aussi d'accroître nos débouchés dans les gros marchés du Canada.

La solution à notre problème est à votre portée. Notre survie dépendra vraisemblament de vos initiatives et de vos recommandations.

Présenté par:

La CHESTNUT CANOE COMPANY LIMITED,

FREDERICTON, NOUVEAU-BRUNSWICK.

APPENDICE A-71

MÉMOIRE PRÉSENTÉ AU

COMITÉ DES TRANSPORTS ET DES COMMUNICATIONS

par la

VILLE DE MONCTON

Février 1968

INTRODUCTION

La ville de Moncton se réjouit d'avoir l'occasion de donner au comité parlementaire des transports un aperçu des principales répercussions des politiques de transport présentement en vigueur sur l'économie actuelle et les perspectives d'expansion de la ville de Moncton et des régions avoisinantes.

Tout mémoire de cette ampleur doit comprendre une analyse des problèmes généraux de transport de la région, vu que Moncton est directement touché par tout changement appréciable de l'économie de la région. Ainsi, les changements économiques dans la région de Sydney se reflètent directement dans l'économie de Moncton. Il en va de même dans toute cette partie de la région atlantique dont Moncton est le centre dans le domaine des transports et de la distribution.

Le but principal de ce mémoire, toutefois, c'est de mettre en lumière l'importance stratégique de Moncton en tant que centre naturel de distribution des provinces atlantiques, et le besoin urgent de trouver des solutions aux coûts actuels de transport dans le cadre de la politique d'expansion économique de la région.

En fait, tout l'avenir de la ville de Moncton dépend de la mise en œuvre non seulement de politiques de transport équitables pour la région mais de programmes d'expansion visant à encourager la croissance économique de l'ensemble de la région.

L'IMPORTANCE PRIMORDIALE DE L'INDUSTRIE DES TRANSPORTS RÉGIONALE POUR LA VILLE DE MONCTON

1. LA VILLE DE MONCTON, située dans le sud-est du Nouveau-Brunswick, est au centre d'un cercle de 200 milles de rayon qui englobe les trois provinces du Nouveau-Brunswick, de la Nouvelle-Écosse et de l'Île du Prince-Édouard et une partie de la province de Québec et comprend le terminus de transport pour les expéditions ferroviaires à destination et en provenance de Terre-Neuve et du Cap-Breton.

2. Cette position stratégique découle de 107 ans d'expansion des services de transport et de distribution, à compter de la construction du chemin de fer European and North American de Saint-Jean à Shediac en 1860. Celui-ci a été absorbé par le chemin de fer Intercolonial quand il a été terminé entre Halifax et Montréal. Moncton est devenu la principale usine de force motrice de l'Intercolonial en 1871, ce qui l'a solidement établi comme le centre ferroviaire et de transport des provinces atlantiques du Canada.

3. Dans les années qui ont suivi la seconde guerre mondiale, Moncton a attiré des investissements considérables de la part d'entreprises nationales dans des installations d'entreposage et de distribution pour en faire un centre de distribution pour le marché des provinces atlantiques qui compte deux millions de gens.

4. En 1967, il y avait 172 sociétés nationales et locales de fabrication et de distribution et 793 entreprises au détail dans la ville de Moncton. Ces sociétés, qui dépendent des marchés local et national, fournissent 37.8 p. 100 des recettes fiscales annuelles de la ville de Moncton (voir Appendice I).

5. La ville de Moncton est le centre des transports et du commerce du sud-est du Nouveau-Brunswick qui comprend, aux fins de la statistique, les comtés de Westmorland, Albert et Kent. Les employés des sociétés installées à Moncton habitent cette région et les ventes au détail des entreprises commerciales de Moncton en dépendent en grande partie. D'après les statistiques de 1965 (les dernières dont on dispose) le revenu total découlant des transports, des traitements et salaires dans cette région représente 22.3 p. 100 du total des traitements et salaires de la région. Cela représente 5,308 emplois. Voir l'appendice II.

6. Pour mieux illustrer l'importance de Moncton comme centre de transports, il y a

lieu de signaler qu'en 1965 on a manutentionné à l'aéroport de Moncton 6.6 millions de livres de marchandises comparativement à un total de 5.7 millions de livres pour tous les autres aéroports des provinces atlantiques. On a manutentionné à Moncton 1.2 millions de livres de courrier, environ 300,000 de plus qu'à Halifax et plus que le poids total manutentionné à Halifax, Saint-Jean et Fredericton. Le nombre de tonnes de marchandises en chargements complets en provenance ou à destination de Moncton qui y ont été manutentionnés pour la période de 1963 à 1967 s'établit ainsi:

NOMBRE DE TONNES DE MARCHANDISES EN CHARGEMENTS COMPLETS MANUTENTIONNÉS À MONCTON

	Au départ	A l'arrivée
1963	73,000	370,000
1964	67,000	380,000
1965	61,000	412,000
1966	62,000	404,000
*1967	48,000	361,000

* Jusqu'en octobre

Source: National-Canadien

7. Pour mieux illustrer l'importance des transports à Moncton, voici une comparaison avec le nombre de tonnes de marchandises qui ont passé par les ports de Saint-Jean et Halifax:

Nombre total de tonnes	Moncton	Port de Saint-Jean Marchandises mixtes	Port d'Halifax Marchandises mixtes
1963	443,000	1,081,200	768,700
1964	447,000	1,170,400	818,500

Source: BFS Shipping Statistics

8. C'est à Moncton qu'est installée l'une des plus importantes maisons de vente par correspondance de l'Est du Canada (le plus important expéditeur de chargements incomplets du Nouveau-Brunswick) qui compte 1,380 employés. On trouvera des renseignements supplémentaires au paragraphe 98, page 39.

9. Les gains moyens des employés des transports dans la région de Moncton sont plus élevés que le total des gains moyens, de sorte que toute baisse de l'emploi dans les transports a proportionnellement un effet plus prononcé sur le total des gains et les ventes au détail dans la région. En outre, comme la plus grande partie des gains dans les transports découle de l'emploi dans les chemins de fer, toute baisse sensible des emplois et des gains dans les chemins de fer par suite d'une utilisation moindre des services de transport ferroviaire aurait un effet direct et immédiat sur l'économie de la ville de Moncton.

10. Bien que la majorité des industries de Moncton aient choisi de s'y implanter parce que c'est le centre de distribution des provinces atlantiques, toute augmentation de leurs frais de transport (dans le cas des fabricants, tant sur les importations de matières premières que sur les expéditions de produits finis) influera directement sur le maintien du volume actuel et/ou sur l'expansion éventuelle à partir de cet endroit. Quand il s'agit d'expéditions vers des régions des provinces atlantiques où il n'existe pas d'autres moyens de transport à des taux compétitifs, l'augmentation des frais de transport des chargements incomplets représente une augmentation de coût qui les touche directement par suite de leur situation géographique.

11. Compte tenu des facteurs qui font monter les frais de transport ferroviaire, la Commission d'expansion industrielle de Moncton, qui est constamment à la recherche de nouvelles industries, est désavantagée et continuera de l'être quand il s'agit de vanter Moncton comme centre de distribution pour desservir le marché des provinces atlantiques.

12. Pour ce qui est des détaillants de Moncton qui achètent en grande partie ce qu'il leur faut dans les provinces centrales du Canada, les nouveaux taux visant les chargements incomplets représentent des augmentations considérables de coût (voir Tableau 1). Leur seul recours, aux termes des nouveaux taux et règlements en vigueur, c'est de transmettre ces frais accrus aux consommateurs, ce qui donne lieu à une nouvelle hausse du coût de la vie que les salariés de la région peuvent difficilement supporter, vu que la moyenne des salaires y est déjà inférieure à la moyenne canadienne.

13. Cela prouve donc que la ville de Moncton compte sur l'industrie des transports pour 22.3 p. 100 du total des salaires et traitements de la région, pour maintenir ses ventes au détail, pour garder les industries de fabrication et de distribution qui y sont déjà implantées et pour soutenir les services municipaux grâce aux impôts qui représentent près de 38 p. 100 de la valeur totale des cotisations.

REVUE HISTORIQUE DES TRANSPORTS DANS LES MARITIMES

1. *Du 1er juillet 1927 à l'adoption de la loi sur les taux de transport des marchandises dans les provinces Maritimes*

14. De nombreux ouvrages ont été écrits sur l'histoire des politiques de transport dans les Maritimes mais afin de mieux saisir le sens de la situation actuelle une revue de l'histoire des transports dans les Maritimes s'impose.

15. Au début du 19e siècle, quelque 25 ans avant la Confédération, les trois provinces du

Nouveau-Brunswick, de la Nouvelle-Écosse et l'Île du Prince-Édouard traversaient une période de prospérité économique. C'est ce qu'on a appelé l'«âge d'or» des Maritimes. L'économie se fondait sur l'exploitation des ressources et le développement des industries de la construction navale qui plaçaient ces trois provinces dans une position stratégique sur le plan de la mise en marché.

16. Au milieu du siècle, jusqu'à la Confédération en 1867, l'économie des provinces Maritimes a changé radicalement. La politique commerciale britannique avait appuyé le monopole du commerce des Maritimes aux Antilles, mais au cours des années 1850 la Grande-Bretagne a adopté la politique du libre-échange, ce qui a donné lieu à une baisse rapide de la demande de bois des Maritimes. En 1866 l'annulation par les États-Unis du traité de réciprocité a coupé complètement les marchés de la région des États de la Nouvelle-Angleterre. Et, finalement, l'application de la technologie de la vapeur a retardé le développement de l'industrie de la construction navale dans les Maritimes.

17. Ainsi, au cours de cette période de 25 ans, l'économie des Maritimes a pris un retard considérable. Elle a non seulement perdu ses anciens marchés mais les principales industries de la région ont subi des revers dont elles n'ont pu se remettre.

18. En conséquence, lorsque la Confédération fut considérée comme solution possible aux problèmes économiques et politiques des Maritimes et des colonies du Haut-Canada, la construction d'un chemin de fer intercolonial fut envisagée pour trouver des débouchés dans le centre du pays aux industries des Maritimes. Autrement dit, la Confédération des provinces maritimes avec les autres provinces canadiennes permettait de compter sur l'ouverture de nouveaux marchés. La construction du chemin de fer semblait fournir le moyen d'atteindre ces nouveaux marchés.

19. La décision finale de construire le chemin de fer intercolonial devint donc en quelque sorte la condition *sine qua non* de la Confédération. Sans le chemin de fer, la Confédération n'aurait pas été possible. Ce qui a pesé dans la décision des Maritimes d'entrer dans la Confédération, c'est la perspective de l'ouverture de nouveaux marchés et la construction du chemin de fer en tant que moyen pour les atteindre.

20. Ainsi, la construction du chemin de fer Intercolonial devint une condition essentielle de la Confédération et elle fut incorporée en 1867 dans l'Acte de l'Amérique du Nord britannique. Relisons l'article 145:

> «Considérant que les provinces du Canada, de la Nouvelle-Écosse et du Nouveau-Brunswick ont par une commune déclaration, exposé que la construction du chemin de fer intercolonial était essentielle à la consolidation de l'union de l'Amérique du Nord britannique, et à son acceptation par la Nouvelle-Écosse et le Nouveau-Brunswick, et qu'elles ont en conséquence arrêté que le gouvernement du Canada devait l'entreprendre sans délai; à ces causes, pour donner suite à cette convention, le gouvernement et le parlement du Canada seront tenus de commencer, dans les six mois qui suivront l'union, les travaux de construction d'un chemin de fer reliant le fleuve St-Laurent à la cité d'Halifax dans la Nouvelle-Écosse et de les terminer sans interruption et avec toute la diligence possible.»

21. En outre, le Dominion du Canada s'engageait, aux termes de la Confédération, à rembourser la dette du chemin de fer et garantissait toute l'année un service de ferry à l'île du Prince-Edouard. Lorsque Terre-Neuve entra dans la Confédération, en 1949, le gouvernement canadien accepta de reprendre le chemin de fer de Terre-Neuve et d'assurer des services passagers et fret, y compris un service de ferry entre North Sydney et Port aux Basques (Terre-Neuve).

22. Bien que la construction du chemin de fer ait été le facteur déterminant dans la décision des Maritimes d'entrer dans la Confédération, il est évident que d'autres facteurs ayant trait à la défense ont aussi tenu une place importante dans leur décision, lorsqu'il s'agit de choisir le tracé de ce chemin de fer.

23. Une fois le chemin de fer intercolonial terminé en 1876, on commença à fournir un gros effort pour édifier la nation et on mit sur pied, en 1879, une politique dite nationale. Il s'agissait en l'occurrence d'une série de plans du gouvernement fédéral visant à créer une économie transcontinentale. Cette politique nationale ne cessa de faire perdre du terrain aux provinces des Maritimes.

24. Le développement des provinces de l'Ouest, l'afflux considérable de Néo-Canadiens et les investissements massifs de capitaux dans de grandes entreprises industrielles dans le centre du Canada provoquèrent l'essor de l'économie canadienne. Des changements aussi rapides sur une période de temps comparativement courte eurent pour effet de stimuler les transports et par voie de conséquence, de multiplier les lignes ferroviaires pendant la fin du 19e siècle. Au tournant du siècle, il y avait au Canada trois réseaux ferroviaires principaux et les frais d'exploitation de ces réseaux dépassaient dans une large mesure les moyens du pays.

25. A la suite du rapport de la Commission d'enquête sur les chemins de fer créée en 1916, le gouvernement reprit plusieurs des lignes les moins rentables, tandis que certaines autres, notamment le chemin de fer Intercolonial, étaient fusionnées. Ces dernières furent toutes incorporées aux Chemins de fer de l'État, précurseurs du National-Canadien actuel.

26. Au cours de cette période, la structure des tarifs subit de grands changements. Jusqu'à 1912, les tarifs en vigueur sur ces réseaux fusionnés étaient restés en général, très bas.

27. C'est en 1912 seulement que l'on commença à majorer les tarifs de l'Intercolonial, comparativement aux tarifs en vigueur dans la région du Québec et de l'Ontario. Cette tendance à la hausse devint encore plus sensible après que la Commission des Chemins de fer eut autorisé, entre 1916 et 1922, une augmentation générale, les tarifs des Chemins de fer de l'État, y compris l'Intercolonial, tels qu'ils avaient été fixés en 1912, étant à cette époque soit oubliés, soit ignorés pour toutes sortes de considérations. On avait pour la première fois la preuve que les politiques en matière de tarifs étaient l'antithèse de la politique en vigueur depuis l'année 1912.

28. Pendant toutes ces années et ce jusqu'en 1923, les tarifs-marchandises du chemin de fer intercolonial furent remaniés. En 1923, l'Intercolonial fut incorporé dans le réseau du National-Canadien et releva dès lors de la Commission des chemins de fer. A cette époque, les tarifs de l'Intercolonial avaient atteint le niveau des tarifs en vigueur dans la région de l'Ontario et du Québec, et les Maritimes ne jouissaient plus du tout d'un tarif réduit.

29. Ces changements, joints au marasme de l'économie des Maritimes, eurent pour effet de susciter un mouvement qui fit pression sur le Parlement pour qu'il rétablisse les «droits des Maritimes». On était mécontent des répercussions de la politique nationale sur la région, particulièrement de ce qu'elle n'encourageait pas le développement des ports d'Halifax et de Saint-Jean, ainsi que de la suppression des tarifs-marchandises privilégiés de la région. En 1926, à la suite de ces pressions, une Commission royale fut créée et chargée de faire une enquête approfondie sur toutes les questions touchant aux «droits des Maritimes.» Elle s'intitula la Commission royale sur les revendications des Maritimes et elle déposa son rapport l'année suivante.

30. Dans tous les rapports sur la situation des transports dans les provinces atlantiques, on voit ressortir deux événements qui, à la lumière des circonstances actuelles, revêtent une signification particulière. Le premier, c'est la construction du chemin de fer Intercolonial. Le deuxième, les conclusions de la Commission Duncan, comme on l'appela bientôt, concernant les objectifs du chemin de fer et la politique en matière de tarifs adoptée sur le réseau pour atteindre ces objectifs, qui servirent de base à la Commission pour formuler ses recommandations. C'est pourquoi, vu l'importance de ces recommandations, elles sont reproduites à peu près *in extenso* dans les pages qui suivent. (Les chiffres marginaux correspondent aux numéros des articles du rapport)

31. Voici ce que dit la Commission du prétendu revirement qui se serait opéré dans la politique des transports en ce qui concerne la construction et l'exploitation du chemin de fer Intercolonial:

«8 . . . Nous croyons, toutefois, que l'étude judicieuse des événements et des déclarations avant la Confédération et au moment de la signature, confirme les instances qui nous ont été présentées au nom des gouvernements des Maritimes en ce qui concerne la construction du chemin de fer, à savoir:

(a) que des hommes d'État canadiens de premier plan ont, en poussant les provinces Maritimes à entrer dans la Confédération, défini les objectifs du chemin de fer comme suit:

(i) un moyen de fournir aux marchandises canadiennes et au Canada proprement dit, lorsque les intérêts du pays et de l'empire sont en jeu, accès (à l'entrée et à la sortie)—et ce pendant toute l'année—à l'océan Atlantique, et

(ii) de fournir aux commerçants, aux marchands, aux industriels des Maritimes, un marché de plusieurs millions de clients, au lieu du marché restreint offert par une population locale faible et clairsemée, compte tenu notamment des difficultés qui les menaçaient, les États-Unis mettant fin aux accords de réciprocité qui avaient eu cours jusque-là.

(b) Que des considérations de stratégie ont déterminé le tracé de la ligne—beaucoup plus longue (de 250 milles d'après les estimations de sir Sanford Flemming) qu'il n'était nécessaire—si l'on avait voulu seulement «relier les villes des provinces Maritimes avec celles du St-Laurent.»

(c) Que dans la mesure où les considérations commerciales étaient subordonnées à des considérations nationales, impériales et stratégiques, les frais seraient supportés par le Dominion et non par les marchandises qui emprunteraient la ligne.

9. *L'échelle des taux du chemin de fer Intercolonial*

«Le chemin de fer Intercolonial fut terminé en 1876 et les témoignages que nous avons entendus laissent croire que jusqu'en 1912, les intérêts des provinces Maritimes ont été assez bien protégés, le tarif-marchandises tenant compte de leurs besoins en transport. Le niveau inférieur des taux qui a eu cours au chemin de fer Intercolonial avant 1912 sera, selon nous, correctement interprété comme l'accomplissement, par des gouvernements consécutifs, de la politique et des engagements relatifs à ce chemin de fer depuis ses débuts, quelques impressions qu'ait données la forme de son administration.

Depuis 1912, l'échelle des taux s'est modifiée et les tarifs marchandises ont subi des augmentations. L'effet conjugé de ces facteurs a été un fardeau imposé aux marchandises et à l'industrie des Maritimes, fardeau que l'on prétend hors de proportion avec l'augmentation du transport des marchandises dans d'autres endroits du Canada depuis 1912, bien que, dans de nombreux cas, il n'ait haussé les taux du chemin de fer Intercolonial qu'à la même échelle des taux à d'autres endroits.

«Le résultat direct de ces changements ressort clairement des chiffres cités par la direction du chemin de fer qui, sur demande, nous a fourni des statistiques pour indiquer la situation actuelle au regard de 1912 pour l'Intercolonial et pour le reste du Canada. Ces chiffres révèlent que les tarifs de l'Intercolonial ont subi une hausse cumulative estimative de 92 p. 100 (e.g. leur 100 est devenu 192). La hausse estimative moyenne des tarifs pour le reste du pays est 55 p. 100 (e.g., leur 100 est devenu 155).

10. *L'effet des changements apportés à l'échelle des taux dans les Maritimes*

«On nous a exposé la situation des Maritimes quant aux tarifs ferroviaires de façon très détaillée. La Commission des chemins de fer étudie les mêmes détails à l'heure actuelle, et nous n'avons formulé aucune opinion sur ces questions, dans la mesure où un jugement de leurs mérites impliquerait un examen de l'administration et de la politique ferroviaire. Cependant, sur la question plus vaste de l'influence des taux actuels dans leur ensemble sur l'industrie et l'emploi dans les Maritimes, nous avons conclu de façon précise que l'échelle des taux telle qu'elle a été modifiée depuis 1912 a représenté pour le commerce des provinces Maritimes *a*) un fardeau qui, selon les propos tenus et les obligations prises à la Confédération, ne devait jamais lui être imposé et *b*) un fardeau qui, en fait et pour une large part, est la cause dans les Maritimes d'aujourd'hui, du déclin anormal des affaires et des entreprises qui étaient nées et s'étaient développées avant 1912 sur la base et la foi de l'échelle des taux telle qu'elle était.

11. *Recommandation concernant les tarifs-marchandises*

«Nous croyons que c'est là une situation, exception faite des détails des tarifs particuliers, qu'il est de notre devoir d'étudier, et une situation qui réclame une attention énergique et immédiate. Nous prenons cette attitude avec d'autant plus d'empressement que le président des chemins de fer Nationaux ne s'élève pas contre l'évaluation de sir Sanford Flemming que, pour des raisons stratégiques, le parcours de l'Intercolonial a 250 milles de plus que s'il avait été construit à des seules fins commerciales. Il a en outre expliqué qu'à cause des niveaux et des courbes, l'exploitation et l'entretien de cette partie de chemin de fer coûtaient beaucoup plus cher que le reste du réseau et, de plus, que l'hiver dans les provinces Maritimes causait des dépenses spéciales à cause de la neige et de la glace—et par conséquent, des retards dans le transport —bien supérieures à celles des autres parties du réseau. Il est vrai que l'exploitation de la Division de l'Atlantique a accusé un déficit ces dernières années en dépit de l'échelle supérieure des taux (y compris les augmentations générales en temps de guerre) qui lui a été appliquée depuis 1912. De nombreux facteurs doivent être pris en considération dans l'examen du déficit. Pour ce qui nous occupe, il est plus concret de noter que le président des chemins de fer Nationaux a reconnu dans son témoignage que, dans l'administration de la Division de l'Atlantique (dont la majeure partie est l'ancien réseau Intercolonial), on ne tient aucunement compte dans l'échelle des taux d'aujourd'hui, des considérations spéciales qui s'y rapportent comme en font foi les engagements et les déclarations déjà mentionnés. Nous croyons que l'augmentation découlant des modifications qui ont eu lieu dans les tarifs-marchandises depuis 1912—en surplus de l'augmentation générale survenue dans les autres parties du réseau national—est la plus juste mesure possible des considérations spéciales, et

de même, devrait être transférée des Maritimes à tout le Dominion, afin que l'intention première soit respectée.

«Par conséquent, nous recommandons qu'une réduction immédiate de 20 p. 100 (afin que le 192 devienne environ 155) soit appliquée à tous les tarifs imposés au trafic en provenance ou à destination de gares dans la Division de l'Atlantique des chemins de fer Nationaux (y compris le trafic des exportations et des importations, par mer, en provenance et à destination de la Division) et que la même réduction s'applique également à la proportion que représente la Division de l'Atlantique du tarif entier-parcours pour tout trafic dont le point de départ est une gare de la Division de l'Atlantique (sans le trafic des importations par mer), et qui se dirige vers des endroits situés à l'extérieur de la Division de l'Atlantique.

«A cette fin, nous ne pouvons considérer que la Division se termine à Rivière-du-Loup et Monk, qui en sont les limites occidentales actuelles. A notre avis, les points limites devraient être Diamond-Junction et Lévis, Diamond Junction étant le point de rencontre du chemin de fer Transcontinental et de l'ancien chemin de fer Intercolonial, et Lévis le point jusqu'où l'on a étendu le chemin de fer Intercolonial en 1879.

«On pourra opposer à la réduction unique des tarifs pour le montant que nous mentionnons et de la manière que nous mentionnons, qu'elle ne rétablit pas le rapport d'avant 1912 des tarifs au sein des provinces mêmes, et que ce n'est pas une évaluation précise des frais découlant des considérations en cause. Nous ne croyons pas—et nous avons appris que le National-Canadien ne croit pas non plus —en une autre enquête plus précise qui, quoi qu'il en soit, prendrait un temps indéfini. La situation est telle qu'elle ne peut être étudiée qu'avec largeur de vues, et pour le bien économique des Maritimes, elle doit être réglée sans retard. La ligne d'action que nous proposons a l'effet de soulager sans tarder d'une manière tant équitable que large. Le coût de ce soulagement devrait sans aucun doute être assumé par le gouvernement fédéral, qui fera le remboursement nécessaire aux chemins de fer Nationaux par le moyen de leur budget, sans compromettre les rendements de l'exploitation du réseau. Nous n'oublions pas que l'autre grand réseau ferroviaire dans la région aurait droit à un traitement juste s'il se sent lésé par suite de la réduction proposée.

Nous croyons que, de façon définitive, la mesure ample de ces considérations offre des avantages tellement marqués qu'elle ne devrait pas être restreinte ou différée par une critique peu essentielle. Elle distingue entièrement les considérations d'une politique publique nationale des considérations d'une politique ferroviaire proprement dite. Elle rétablit l'objectif premier du chemin de fer Intercolonial comme l'interprète l'échelle des taux antérieure à 1912, sans l'exclure du réseau unifié des chemins de fer Nationaux, mesure qui serait rétrograde à notre avis, et finalement fort inadéquate. Le coût de la réduction peut être mesuré de façon précise et concluante pour chaque période financière sans complication ou confusion pour les operations financières d'un réseau unifié caractéristique qui, selon nous, est presque aussi importante que l'élimination des complications dans les opérations pratiques du réseau.»

32. A la suite du rapport de la Commission en 1926, le Parlement a adopté la loi sur les taux de transport des marchandises dans les provinces Maritimes, appliquant presque toutes les recommandations de la Commission au sujet des taux marchandises. Sanctionnée le 14 avril 1927, la loi est entrée en vigueur le 1er juillet 1927.

33. Le préambule de la loi résume les principales conclusions de la Commission Duncan et comme il n'a pas été inclus dans les Stats revisés, il est reproduit ici intégralement afin d'éviter toute fausse interprétation de l'objet et de l'intention de la loi.

«CONSIDÉRANT que dans son rapport en date du 23 septembre 1926 la Commission royale sur les réclamations des Provinces maritimes est d'avis qu'une étude impartiale des événements qui eurent lieu et des propos qui furent tenus avant la Confédération et dès qu'elle fut consommée, (et du niveau inférieur des taux existant sur le réseau International avant 1912,) confirme les représentations faites à la Commission au nom des Provinces maritimes, savoir: que le chemin de fer Intercolonial était destiné entre autres choses à procurer au Canada en temps de crise nationale et impériale un débouché et une entrée sur l'océan Atlantique et à procurer aux marchands, négociants et fabricants des Provinces maritimes le marché le plus étendu composé du peuple canadien tout entier au lieu du marché restreint des Provinces maritimes seules, et qu'aussi des considérations stratégiques ont déterminé un parcours plus long qu'il

n'était réellement nécessaire, et que dans la mesure où les considérations commerciales étaient subordonnées aux considérations nationales, impériales et stratégiques le coût du chemin de fer devrait être supporté par le Dominion et non par le trafic qui pourrait passer sur la ligne; et considérant que la Commission a, dans ce rapport, fait certaines recommandations concernant les taux de transport des marchandises dans le but d'enlever un fardeau à l'industrie et au commerce de ces provinces depuis 1912, lequel, en vue des propos tenus et des obligations prises à la Confédération, la Commission trouve qu'il n'a jamais été question pour ce commerce de le supporter; et considérant qu'il est à propos de donner effet à ces recommandations autant qu'il est raisonnablement possible de le faire sans déranger indûment l'échelle générale des taux au Canada: A ces causes, Sa Majesté sur l'avis et du consentement du Sénat et de la Chambre des Communes du Canada, décrète:»

34. Voici certaines caractéristiques et dispositions importantes de la loi sur les taux de transport des marchandises dans les provinces maritimes:

(1) Les taux sur les lignes du National-Canadien à l'est de Lévis et de Diamond-Junction (Québec) (limite occidentale du chemin de fer Intercolonial) désignées sous le non «lignes de l'Est», devaient être réduits d'environ 20 p. 100 à compter du 1er juillet 1927.

(2) Un abaissement d'environ 20 p. 100 devait s'appliquer à la proportion, représentée par les lignes de l'Est, du tarif d'entier parcours de mouvements de sortie du trafic vers l'ouest, entièrement par voie ferrée, du «territoire choisi» à des endroits situés à l'extérieur de ce territoire. («Le territoire choisi» peut se définir aux fins actuelles de la loi sur les taux de transports des marchandises dans les provinces Maritimes comme le territoire que parcourent les lignes de chemin de fer situées au Canada, à l'est de Lévis, Diamond-Junction et Boundary (Québec), et au sud du fleuve Saint-Laurent.)

(3) Une réduction d'environ 20 p. 100 devait être effectuée d'endroits du «territoire choisi» aux ports océaniques de ce territoire.

(4) Les réductions ne devaient pas s'appliquer aux mouvements de trafic suivants:

a) trafic à destination ou en provenance des États-Unis

b) trafic vers l'est, de provenance d'endroits situés à l'ouest de Lévis et Diamond-Junction.

c) trafic d'importations au Canada

d) mouvements des voyageurs et mouvements des messageries.

35. Ici, il est utile de tracer brièvement les objectifs de la loi sur les taux de transport des marchandises dans les provinces Maritimes. En vertu de la loi, les tarifs marchandises des «mouvements préférés» ont été réduits de 20 p. 100. «Le territoire choisi comprend les provinces de la Nouvelle-Écosse, de l'Île du Prince-Édouard et du Nouveau-Brunswick et une partie du Québec à l'est de Diamond-Junction et de Lévis et au sud du fleuve Saint-Laurent.» Les mouvements préférés sont: (1) tous les mouvements par voie ferrée entièrement au sein du territoire choisi; (2) mouvements par voie ferrée, ou par voie ferrée et eau en provenance du territoire choisi à destination d'autres endroits au Canada, la partie du voyage par chemin de fer au sein du territoire choisi étant le «mouvement préféré»; (3) les mouvements d'exportations en provenance du territoire choisi à destination d'outre-mer, et qui a atteint un port océanique en passant par le territoire choisi le voyage par chemin de fer dans le territoire choisi étant considéré «mouvement préféré», le trafic sur les transbordeurs de wagons devant être traité comme celui qui s'opère par voies ferrées. En vue de clarifier l'intention de la loi, on a précisé que certains mouvements n'*étaient pas* des «mouvements préférés». Ils comprenaient les mouvements, vers l'est, du reste du Canada vers le territoire choisi, tous les mouvements par voie ferrée dans les deux directions entre le territoire choisi et les États-Unis, le trafic d'importations, et les mouvements des voyageurs et les mouvements des messageries.

36. L'article 8 autorise les autres lignes de chemin de fer en activité dans le territoire à diminuer leurs taux d'une proportion semblable. La Commission des transports devait approuver les taxes proposées en vertu de la loi et certifier les taxes normales qui auraient été exigées, n'eût été la loi. La Commission était appelée à certifier la perte de revenus résultant des taxes inférieures demandées, montant devant être remboursé par le ministère fédéral des Transports.

37. Ainsi, il est évident que la loi a établi une subvention de 20 p. 100 aux chemins de fer pour la majeure partie du transport des marchandises au sein du territoire choisi, et du territoire choisi vers d'autres endroits au Canada.

38. La Commission Duncan, dans l'argument conduisant à sa recommandation de tarifs marchandises, a centré son attention sur les événements touchant le chemin de fer

Intercolonial. Après avoir entendu des témoignages sur l'effritement des faibles tarifs du chemin de fer Intercolonial et de l'engagement pris à la Confédération que le trafic sur cette ligne n'en supporterait pas le coût total, la Commission a fait une recommandation touchant tous les chemins de fer dans les Maritimes et non seulement l'Intercolonial que mentionnaient les engagements et les tarifs précédents.

39. *De toute évidence, la Commission croyait que l'objectif des faibles tarifs accordés à l'Intercolonial et visant à fournir aux marchands et fabricants des Maritimes de plus vastes marchés ailleurs, devrait logiquement s'étendre à tous les chemins de fer dans les Maritimes. La recommandation de la Commission relative à une réduction de 20 p. 100 des tarifs marchandises dans les Maritimes visait principalement à établir dans toute la région les taux inférieurs dont avait joui l'Intercolonial avant 1912 et exprimait la conviction que toutes les provinces Maritimes avaient droit à des taux réduits en application des engagements concernant l'accès aux marchés du Canada entier.*

40. L'argument que l'aide revenait aux Maritimes parce que d'autres considérations avaient déterminé le parcours final du chemin de fer Intercolonial passe au second plan au regard de la conclusion beaucoup plus significative que des tarifs bas dans les Maritimes devraient être considérés comme l'accomplissement d'une obligation de la Confédération.

41. L'aide accordée aux autres chemins de fer était très importante parce que l'Intercolonial n'était plus le seul lien ferroviaire des Maritimes avec les provinces centrales du Canada.

42. La Commission Duncan croyait, par conséquent, que le Canada avait l'obligation de donner aux expéditeurs des Maritimes une forme d'assistance qui «procurerait aux marchands, négociants et fabricants des Maritimes, un marché de quelques millions de personnes au lieu qu'ils soient limités à la faible population disséminée des Maritimes seules». Dans le passé, cette aide a pris la forme, tout d'abord, de la construction du chemin de fer Intercolonial et, deuxièmement, du maintien de bas tarifs pour le transport des marchandises par voie ferrée. L'effritement des taux préférentiels pour le transport des marchandises allait à l'encontre des obligations et de la politique qui avaient joué à la Confédération, et il avait nui considérablement aux intérêts des Maritimes. La Commission a donc décidé que l'aide la plus apte à fournir aux Maritimes un plus vaste débouché serait de rétablir un avantage tarifaire semblable à celui dont jouissait le chemin de fer Intercolonial avant 1912. La Commission a jugé que le privilège s'établirait le plus simplement et le plus efficacement au moyen d'une subvention de 20 p. 100 sur les tarifs marchandises.

43. Ainsi, il ressort que la principale justification de la loi sur les taux de transport des marchandises dans les provinces Maritimes était l'obligation contractée à la Confédération de fournir des débouchés plus étendus aux provinces Maritimes, ce qui, en fait, motivait principalement l'intérêt du Nouveau-Brunswick et de la Nouvelle-Écosse à entrer dans la Confédération en 1867, et ce qui a joué fortement pour l'adhésion de l'Île du Prince-Édouard en 1873 et celle de Terre-Neuve en 1949.

HISTORIQUE DU TRANSPORT DANS LES MARITIMES

II. Jusqu'au 2 septembre 1967: Adoption de la loi nationale sur les transports.

44. Aussitôt après que la loi sur les taux de transport des marchandises dans les provinces Maritimes fut entrée en vigueur en 1927, on vit pour la première fois se manifester dans l'industrie du camionnage une tendance à prendre part avec succès aux transports dans le centre du Canada. Dans plusieurs cas, on vit les camionneurs de cette région offrir des tarifs compétitifs par rapport aux chemins de fer.

45. Certains entreprises de la région des Maritimes ayant noté cette tendance, saisirent la Commission des Transports du Canada d'une cause dont la solution devait faire jurisprudence et dont finalement la Cour Suprême du Canada fut appelée à juger en dernier ressort. Ils alléquaient que les tarifs réduits en question étaient en contradiction avec l'article 8 (actuellement article 7) de la loi sur les taux de transport des marchandises dans les provinces Maritimes qui stipulait: «la Commission ne doit approuver ni permettre des tarifs qui puissent détruire ou affecter d'une manière préjudiciable ces avantages.»

46. Deux décisions résultèrent de l'audition de cette cause. L'allégation des intéressés des Maritimes, selon laquelle les tarifs contestés étaient contraires à la loi était valable mais pour autant que les tarifs en question portent préjudice «aux avantages statutaires». Toutefois, la Commission ajoutait que les tarifs compétitifs étaient laissés à l'appréciation des chemins de fer et qu'elle n'était pas habilitée à remanier ou à reviser les taux statutaires pour tenir compte des réductions effectuées en dehors d'un «territoire choisi». Il est important de noter que ce procès n'a pas permis

d'établir qu'un dommage ou qu'un préjudice quelconque ait résulté pour une personne ou une industrie dans le territoire choisi, et l'on a donc abouti à la conclusion qu'annuler les tarifs dans le Canada central ne servirait qu'à détourner le trafic ferroviaire au profit du trafic routier.

47. Ceci mit à jour pour la première fois une des principales lacunes de la loi sur les taux de transport des marchandises dans les provinces Maritimes—à savoir que les conditions de compétition en matière de transport avaient rendu pratiquement caduque cette loi en ce qu'elle ne répondait plus à ses fins initiales et que sa valeur en tant que protection des avantages statutaires accordés aux Maritimes avait diminué.

48. De 1927 à 1945, il n'y eut aucune hausse générale des tarifs-marchandises. Dès la fin de la guerre, en 1945, à la suite de la suppression du contrôle sur les prix et les salaires, les chemins de fer, incités par la hausse du coût de la main-d'œuvre et du matériel, avaient demandé à la Commission canadienne des transports une hausse générale des tarifs-marchandises de 30 p. 100. Les provinces touchées, tant dans les Maritimes que dans l'Ouest du Canada, s'étaient immédiatement opposées à cette demande. En avril 1948, la Commission canadienne des transports consentait à une hausse générale de 21 p. 100, donnant ainsi lieu à la première augmentation des tarifs-marchandises en 25 ans.

49. Eu égard aux protestations de la plupart des provinces canadiennes (à l'exception de Québec et de l'Ontario), une Commission royale sur les transports fut créée le 29 décembre 1948.

50. Cette Commission royale déposa son rapport en février 1951. Voici ce que nous lisons à la page 27 de ce rapport: «A l'époque de la Confédération, on leur avait promis qu'elles auraient accès aux marchés du centre du Canada. Aujourd'hui, vu le déclin du commerce extérieur causé surtout par les entraves apportées aux échanges monétaires et commerciaux, cet accès aux marchés du centre du Canada revêt une plus grande signification que jamais. L'isolement des Maritimes de la région centrale, dû aux facteurs de distance et de hausse des tarifs-marchandises, est un des thèmes-clé de leurs revendications.»

51. La Commission a fait allusion à deux grands changements qui ont été remarqués depuis l'entrée en vigueur, en 1927, de la loi sur les taux de transport des marchandises dans les provinces Maritimes.

a) Les répercussions néfastes de la concurrence plus serrée des camionneurs sur la position compétitive des industries des Maritimes sur les marchés centraux.

b) La méthode horizontale d'application des taux-marchandises après la fin de la deuxième guerre mondiale.

52. Dans de nouvelles recommandations concernant la concurrence croissante des transports routiers sur les marchés du centre du Canada, les Maritimes ont cru nécessaire de reviser l'article 7 (alors article 8) de la loi sur les taux de transport des marchandises dans les provinces Maritimes. On demandait dans ces recommandations que la Commission canadienne des transports soit autorisée et encouragée à ajuster ou à modifier de temps à autre les péages imposés par la loi si la Commission juge que cette mesure est nécessaire «pour le maintien des avantages tarifaires en question lorsqu'il y a eu réduction de péage ou de tarif ailleurs que dans le territoire choisi.»

53. Cette proposition fut rejetée par la Commission, sous prétexte qu'elle assurerait aux Maritimes tous les taux compétifis, qu'il y ait ou non concurrence pour le chemin de fer dans le territoire choisi, et donnerait ainsi aux Maritimes un avantage supplémentaire non prévu dans la loi initiale. La Commission soutenait que ce serait contraire au principe d'établissement des tarifs, en vertu duquel les tarifs compétitifs sont laissés à la discrétion des chemins de fer et sont imposés pour préserver au moins une partie du trafic ferroviaire.

54. Le mémoire présenté à la Commission royale sur les transports par la Commission des transports des Maritimes analyse ainsi les conclusions de la Commission:

«Ces conclusions de la Commission nous portent nécessairement à conclure que la Commission n'a pas compris la véritable intention du législateur ou encore n'a pas du tout tenu compte des conclusions qui ont servi de base aux recommandations de la Commission Duncan, qui devait mener directement, en 1927, à l'adoption de la loi sur les taux de transport des marchandises dans les provinces Maritimes. La Commission déclare donc, à juste titre, que la réduction de 20 p. 100 visait à rétablir les tarifs privilégiés dont les Maritimes avaient joui avant 1912. Ce motif seul lui suffit pour rejeter la demande; par ailleurs, se fondant sur les calculs dont s'est servie la Commission Dunan pour aboutir à ce taux, et qui, une fois de plus n'ont été qu'un facteur incident dans la décision prise par la Commission d'imposer une réduction, elle estime

que la suppression de la réduction est peu sage.

55. En résumé, cette Commission royale n'a pas reconnu le bien-fondé des revendications des Maritimes tendant à remanier à nouveau la loi en question pour relever le taux de 20 p. 100 recommandé par la Commission Duncan et stipulé dans la loi de 1927 en question.

56. Jusqu'à la publication du rapport de cette Commission royale, il y avait eu 4 augmentations générales des tarifs-marchandises: 21 p. 100 en 1948, 8 p. 100 en 1949, 8 p. 100 encore en 1950 et une nouvelle augmentation de 4 p. 100 en 1950, soit au total 20 p. 100. Cumulativement, ces augmentations représentaient une hausse de 45 p. 100 environ des tarifs-marchandises moyens, tels qu'ils étaient en vigueur avant avril 1948. Après le rapport de la Commission Royale, la tendance à la hausse des tarifs-marchandises augmenta, à telle enseigne qu'en 1956, la hausse totale était de l'ordre de 98 p. 100.

57. Lorsque fut créée en 1956, la Commission royale sur les perspectives économiques du Canada, la Commission des transports des Maritimes présenta un mémoire, alléguant que les avantages statutaires dont bénéficiaient les Maritimes ne cessaient de diminuer. A la suite des recommandations de cette Commission, la subvention fut augmentée pour passer de 20 p. 100 à 30 p. 100 dans le cas de trafic sortant. Ce changement fut annoncé le 14 mars 1957.

58. En décembre 1958, la Commisssion canadienne des transports consentit à une nouvelle hausse de 17 p. 100 des tarifs-marchandises rail. Vu l'inquiétude qui régnait quant aux effets des augmentations horizontales et du coût des transports dans les régions éloignées, le gouvernement fédéral promulgua la loi sur la réduction des taux de transport de marchandises. Aux termes de celle-ci, les chemins de fer reçurent une subvention de 20 millions de dollars par an destinée à accroître leurs recettes. Les chemins de fer abaissèrent leur *tarif des produits spécialement désignés* qui avait subi une hausse de 17 p. 100, d'un montant égal aux 20 millions de dollar par an. Grâce à l'effet de cette subvention, la Commission canadienne des transports put ramener l'augmentation de 17 p. 100 qui avait été autorisée en décembre 1958 à 10 p. 100 en août 1959 et à 8 p. 100 en mai 1960. Une nouvelle hausse des coûts obligea le Parlement à voter encore 50 millions de dollars par an en 1962, afin de maintenir les mêmes taux. En 1966, un nouveau crédit de 25 millions de dollars fut voté à cette fin.

59. Il en est résulté que les *tarifs des produits spécialement désignés* furent effectivement gelés à leurs niveaux de 1958. Grâce à cette subvention, les chemins de fer ont disposé de revenus presque suffisants pendant cette période et combler la différence, ils ont eu recours à l'augmentation des taux compétitifs.

60. Aux termes du bill sur les transports nationaux, cette subvention de réduction des tarifs-marchandises serait remplacée par une subvention générale de 110 millions de dollars, à réduire progressivement jusqu'en 1975, année où elle serait remplacée par une nouvelle subvention destinée à indemniser les chemins de fer de certains services non rentables considérés d'intérêt public. Des extrapolations portant sur l'abolition de la subvention de réduction des tarifs-marchandises et d'autres facteurs d'augmentation des coûts donnent à penser qu'il faudra procéder à une majoration générale de 6 p. 100 des tarifs de produits spécialement désignés dans les provinces atlantiques pendant la période de 8 ans allant jusqu'à 1975, mais rien ne nous assure que cette augmentation suffira à couvrir l'augmentation des frais d'exploitation des chemins de fer.*

61. Il est à noter que la dernière commission royale qui se soit occupée spécialement des transports dans les Maritimes fut la Commission Duncan, en 1926-1927. Depuis lors, toutes les autres enquêtes de commissions royales n'ont envisagé cette région que dans le contexte du pays tout entier.

62. En 1960 fut créée la Commission MacPherson. D'après le mémoire adressé en septembre 1960 par cette commission royale à la Commission sur les transports dans les Maritimes, cette subvention aurait eu pour but de remettre les tarifs à la place qu'ils occupaient par rapport aux autres tarifs en vigueur au Canada à la fin de la deuxième guerre mondiale. Par ailleurs, la Commisssion déclare que ce but ne semble pas avoir été atteint, le seul effet de cette subvention ayant été de compenser l'augmentation générale de 11 p. 100 du tarif-marchandises consenti au début de l'année.

63. Les recommandations de cette commission royale ont abouti à la fin de 1967 à l'adoption de la loi nationale sur les transports. Cette loi fut la première mesure législative au Canada qui octroie aux chemins de fer la liberté de fixer des tarifs en fonction du prix de revient de leurs services.

---

* Atlantic Provinces Transportation Study, Economist Intelligence Unit Vol. V. pg. 124.

ASPECTS DES POLITIQUES ET DES COÛTS DU TRANSPORT

64. Les études faites par l'*Economist Intelligence Unit* pour le compte de l'Office d'expansion économique de la région atlantique[1] montrent clairement que les effets de la concurrence ont entièrement sapé l'équilibre tarifaire que la loi sur les taux de transport des marchandises dans les provinces maritimes avait pour but de maintenir. La concurrence est somme toute plus forte en dehors de la région atlantique et les chemins de fer se sont vus, de ce fait, forcés d'établir des taux concurrentiels et des taux convenus plus nombreux et moins élevés dans le centre du pays que dans les provinces atlantiques. L'équilibre entre les taux des deux régions s'est donc modifié en faveur du centre du Canada. Les subventions pour le transport des marchandises dans les maritimes n'ont guère pu contrebalancer cette situation. Plus on établit des taux visant à concurrencer les autres moyens de transport, moins la loi sur les taux de transport des marchandises dans les province maritimes parvient à atteindre ses objectifs.

65. Là où les taux ne sont pas soumis à la concurrence, la loi réussit à maintenir un avantage tarifaire dans le territoire choisi, mais elle n'y parvient pas dans le cas des produits expédiés dans le centre du pays à moins que, là aussi, les mêmes produits soient également transportés à des taux non concurrentiels. Étant donné qu'une proportion beaucoup plus forte du trafic est soumise à des taux concurrentiels dans le centre du pays, il n'est pas rare qu'une marchandise soit transportée des provinces atlantiques aux marchés du centre à un taux non concurrentiel et que des produits semblables soient transportés à l'intérieur du centre à un taux concurrentiel ou à un taux convenu. En pareils cas, la loi sur les taux de transport des marchandises dans les provinces maritimes est impuissante à conserver l'avantage tarifaire à l'expéditeur des provinces atlantiques.

66. On peut donc considérer que la loi sur les taux de transport des marchandises dans les provinces maritimes ne réussit que partiellement à atteindre ses deux objectifs qui sont a) de maintenir un avantage tarifaire permanent dans les provinces atlantiques, et b) d'élargir les marchés des manufacturiers de la région atlantique.

67. La Commission MacPherson recommande a) que les subventions versées pour les livraisons en direction de l'Ouest s'étendent à tous les modes de transport, b) qu'on abolisse les subventions versées pour le transport des marchandises effectué entièrement à l'intérieur du territoire choisi et c) que l'on continue à verser les subventions pour le transport des marchandises effectué à l'intérieur de Terre-Neuve et du territoire choisi, et à partir de ou vers ces points.

68. La loi nationale des transports s'inspire directement des recommandations de la Commission MacPherson. On peut dire qu'une politique nationale des transports consiste à «utiliser au mieux tous les moyens de transport disponibles, au prix de revient le plus bas possible».

69. Bien que les termes de la loi nationale des transports suivent les recommandations de la Commission MacPherson qui touchent aux règlements tarifaires des chemins de fer, la protection qu'elle accorde aux expéditeurs des régions non concurrentielles n'est pas aussi grande que la Commission le recommande.

70. De façon dont la loi interprète la définition de l'expéditeur captif, en ce qui concerne les taux maximums, semble laisser énormément de latitude. La formule du taux maximum, qui sert à calculer le taux fixé payable par ces expéditeurs, ne semble pas protéger les expéditeurs de produits lourds.

71. Comme la loi accorde plus de latitude aux chemins de fer pour établir leurs tarifs, plusieurs régimes traditionnels de prix disparaîtront. Ces derniers constituaient un avantage pour les expéditeurs de la région.

72. Ces régimes avaient pour but de contrebalancer la distance et l'isolement des provinces atlantiques par rapport au reste du Canada. Bien que la loi nationale des transports ne parle ni du maintien ni de l'abolition de ces régimes tarifaires traditionnels, on peut raisonnablement douter qu'ils se continueront.

73. Le plus important d'entre eux est le système des «tarifs arbitraires» s'appliquant aux livraisons faites à partir de ou vers la région à l'Est de Montréal. Par exemple, le tarif du trajet de Toronto à Moncton est constitué par un tarif pour le trajet de Toronto à Montréal auquel s'ajoute un tarif arbitraire pour le trajet de Montréal à Moncton. Le tarif pour le trajet de Moncton à Toronto devrait être le même, moins les réductions prévues par la loi sur les taux de transport des marchandises dans les provinces maritimes. Par rapport à la distance totale, l'échelle des taux arbitraires est conçue de façon à réduire l'effet du facteur «distance» sur les taux, de telle sorte que le taux final ne soit pas pleinement proportionnel à la longueur du trajet.

[1] Étude sur les transports dans les provinces atlantiques—Janvier 1967. Par l'*Economist Intelligence Unit.*

74. On ignore ce qu'il adviendra de ces taux arbitraires traditionnels, avec la nouvelle loi.

75. La loi nationale des transports, le fait est nouveau, prévoit que les taux des services de transport doivent refléter les coûts de ces services. Le manufacturier et le distributeur des provinces atlantiques s'en trouvent immédiatement désavantagés par rapport à leurs concurrents du centre du pays. Bref, la Confédération et la loi sur les taux de transport des marchandises dans les provinces maritimes ont pour objet de minimiser l'influence du facteur «distance» sur les taux de transport.

76. Dans les provinces atlantiques, à cause de certaines situations qui sont toujours en vigueur, les chemins de fer conservent encore certaines positions de monopole dans quelques secteurs du trafic. Ces secteurs ne correspondent pas tous à la définition de l'expéditeur captif qu'on trouve dans le bill.

77. Indépendamment des taux réels prévus par le bill, il ne paraît guère douteux que les tarifs-marchandises vont monter constamment au cours des prochaines années en raison directe 1) des augmentations des salaires, 2) de la disparition graduelle des subventions de réduction des tarifs-marchandises et 3) des autres frais d'exploitation qui pourront se présenter.

78. Le gel de deux ans que le bill impose aux taux des produits désignés, dans les provinces atlantiques, accroîtra les difficultés qui entravent le développement d'un régime de transport concurrentiel.

79. Il est admis que la politique des transports est un facteur d'encouragement limité en ce qui concerne le développement de nouvelles industries, dans l'économie d'aujourd'hui. Mais les effets du coût du transport sur le genre et les dimensions des industries implantées dans les provinces atlantiques (tant du point de vue du transport des matières premières que de l'acheminement des produits vers les marchés) sont d'une importance considérable par rapport aux autres coûts qu'elles doivent assumer.

80. En 1948, le professeur B. S. Kierstead a publié une analyse du secteur manufacturier de la région atlantique. Dans ses conclusions, il parle des faiblesses de la région et affirme que le coût du transport est l'un des facteurs principaux entravant l'expansion. Selon lui, seulement trois espèces d'industries s'implanteront et se développeront dans la région:

a) les industries *basées sur les ressources naturelles,* qui se développeront selon la demande intérieure et extérieure.

b) les industries dont les produits coûtent beaucoup plus cher à livrer que le transport de leurs matières premières, telles *les industries de l'alimentation et des boissons**. On peut prévoir que ces industries croîtront proportionnellement à l'augmentation de la population locale et à la demande des biens de consommation.

c) les industries où les faibles salaires et certaines caractéristiques de la main-d'œuvre pourraient avoir un effet sur les frais de transport et entraîner une plus faible productivité. Ces industries comprennent les textiles, les manufacturiers de bottes et de souliers, et les fabricants de confiseries.

Jusqu'en 1967, la plus grande partie de l'expansion industrielle s'est faite dans ces trois catégories et les trois industries dont il est question dans la troisième catégorie éprouvent des difficultés continuelles.

81. Les principaux facteurs qui nuisent encore à la croissance et à l'expansion des industries secondaires dans les provinces atlantiques et qui favorisent leur emplacement dans l'Ontario et le Québec sont les suivants:

1. L'étendue des marchés régionaux et nationaux est différente. Par exemple, une usine installée en Ontario peut écouler la majeure partie de sa production sur un marché relativement peu éloigné. Elle peut utiliser divers moyens de transport et jouir de taux concurrentiels. En réalité, la concurrence a réduit substantiellement les frais de transport dans cette région. Une faible partie seulement de la production prend le chemin des provinces atlantiques et de l'Ouest du pays. *Le fait d'être au centre diminue les frais totaux de transport.* Par comparaison, une usine installée dans les provinces atlantiques, si elle veut produire à une échelle suffisante pour fonctionner efficacement, doit habituellement écouler la majeure partie de sa production dans le centre du pays. Il en coûte beaucoup plus cher pour acheminer la production vers les marchés situés à l'extérieur de la région; il en coûte également plus cher de faire venir de l'extérieur de la région les matières premières et les approvisionnements, et si les livraisons ne peuvent être groupées en lots suffisants pour remplir un wagon, même la livraison dans les marchés de la région coûte aussi plus cher.

2. Pour demeurer concurrentielles, la plupart des industries doivent employer des méthodes modernes et produire à une échelle relativement élevée. Dans la plupart des secteurs manufacturiers, le marché régional ne

* Cette affirmation ne vaut plus.

permet pas une échelle efficace de production, selon les normes actuelles. En outre, le pouvoir d'achat de la population régionale est encore très inférieur à la moyenne nationale.

3. Depuis la fin de la guerre, la structure des tarifs-marchandises n'avantage pas la livraison des biens manufacturés. Nos tarifs ferroviaires favorisent généralement le transport des matières premières ou de certains produits conditionnés. Les tarifs sont plus élevés pour les marchandises de haute valeur que pour celles de moindre valeur. Comme les autres moyens de transport ne se développent pas, ces taux peuvent continuer d'avoir libre cours.

82. Voici un extrait d'une lettre que 12 sénateurs de la Nouvelle-Angleterre ont envoyée à l'*Interstate Commerce Commission* en 1956.

...«A notre avis, une hausse générale en pourcentage, bien qu'elle soit en quelque sorte plus facile à approuver et à appliquer, défavorise les régions qui subissent déjà les mauvais effets de taux désavantageux. Par exemple, si le taux forfaitaire entre les points A et D est de $2.00 et qu'il est de $3.00 entre les points B et D, une augmentation uniforme de 50c laisse le même écart de $1 entre les deux taux. Cependant, si l'on décrète une augmentation de 25 p. 100, le taux du trajet de A à D passe à $2.50 et celui du trajet de B à D à $3.75, et l'écart monte à $1.25...»

83. C'est là une illustration de l'effet qu'ont eu les hausses des tarifs-marchandises depuis la guerre, au Canada. Dans notre pays, comme aux États-Unis, l'histoire des changements des tarifs ferroviaires est faite *d'augmentations horizontales par pourcentage*, qui défavorisent ceux qui expédient des marchandises en des endroits éloignés, par rapport à ceux qui livrent à des points rapprochés. Dans les provinces atlantiques, la concurrence rail-route qui sévit au centre du pays et qui maintient les tarifs ferroviaires très en deçà du niveau permis accentue encore cette disparité.

84. L'effet cumulé des augmentations tarifaires enregistrées entre 1948 et 1957 se rapproche du point où deviendra nulle l'assistance que la loi accorde au transport des marchandises.

85. Dans le mémoire qu'il a présenté à la Commission royale d'enquête sur les perspectives économiques du Canada, le gouvernement du Nouveau-Brunswick déclarait: «Nous nous rapprochons peut-être de la situation qui régnait en 1926 quand les tarifs, dans la région des Maritimes, ont augmenté d'environ 40 p. 100 de plus qu'ailleurs». Le mémoire demandait s'il était raisonnable «que cette partie du pays dont l'économie est reconnue comme étant la plus difficile soit appelée non seulement à payer sa quote-part de la hausse des frais de transport mais encore à contrebalancer une partie des recettes que les chemins de fer perdent dans les régions (du centre) d'où vient la concurrence la plus vive».

86. On trouve, dans le rapport final de la Commission royale d'enquête sur les perspectives économiques du Canada, les propos suivants: «Il est clair que les facilités de transport de la région atlantique ont besoin d'amélioration...De toute évidence, il faudra évaluer et étudier soigneusement ce qu'il en coûtera pour améliorer les différents services et on devra avoir soin d'éviter que ceux-ci fassent double emploi...Il ne serait pas sage de construire à grands frais des routes simplement pour favoriser la concurrence des camions et forcer ainsi les compagnies ferroviaires à baisser leurs taux, ce qui aurait pour effet d'augmenter les pertes actuelles des chemins de fer..»

87. Entre l'entrée en vigueur, en 1958, de la subvention supplémentaire de 10 p. 100 et les nouveaux taux imposés à la fin de 1967, tous les efforts qu'on a faits pour trouver une solution au problème de la région ont été insignifiants.

88. Les industries continuent de se plaindre des lacunes du service de transport. Les conséquences les plus importantes qu'on puisse observer, celles qui posent continuellement des problèmes à l'industrie locale, sont a) les retards de production, b) les retards dans le roulement des ventes, c) la nécessité d'un plus grand capital d'exploitation à cause des inventaires plus considérables en entrepôt et en transit.

89. Toutes ces lacunes se font sentir dans les provinces atlantiques, mais peut-être davantage à Terre-Neuve et dans l'Île du Prince-Édouard, à tel point que partout les secteurs de la fabrication et des services s'en trouvent sérieusement désavantagés.

90. Dans une étude sur le transport dans les provinces atlantiques, que l'*Economist Intelligence Unit Limited* a faite pour l'office d'expansion économique de la région atlantique, on peut lire ce qui suit: «... il se peut que les lacunes des services de transport aient dissuadé les investisseurs de placer des capitaux au Nouveau-Brunswick mais on n'a trouvé aucune preuve pouvant étayer cette affirmation». Pourtant des groupements qui s'adonnent activement au développement industriel de la région peuvent amplement témoigner que les coûts et les lacunes des services de transport, en fait, détournent

constamment les investissements industriels de la région. On peut citer nombre de cas où le problème d'atteindre le marché du centre du pays de façon concurrentielle, joint à celui de faire venir à prix économique les matières premières achetées en dehors de la région, ont dissuadé ceux qui songeaient à s'installer au Nouveau-Brunswick et les ont fait opter pour le centre du pays.

91. Jusqu'ici, le programme des «régions désignées» et les stimulants qu'il comporte n'ont pas contribué de façon substantielle à contrebalancer les effets de ces problèmes régionaux.

92. Quand il s'agit de décider de l'emplacement d'une industrie de fabrication ou de distribution, on n'attache plus autant d'importance qu'auparavant au faible coût de la main-d'œuvre, car la plupart des exploitations lucratives requièrent maintenant moins de main-d'œuvre. On attache une grande importance à la facilité d'accéder à des marchés assez vastes pour permettre de produire économiquement et d'amortir des investissements relativement élevés. A cet égard, les frais réguliers de livraison des matières premières achetées en dehors de la région, joints à ce qu'il en coûte pour acheminer les produits vers les marchés, constituent deux facteurs majeurs du prix de revient.

93. Les tarifs interdisent aux manufacturiers des provinces atlantiques de commercialiser leurs produits selon un axe nord-sud, même s'ils utilisaient le transport maritime, moins coûteux.

94. La voie maritime du St-Laurent et les progrès constants de la navigation d'hiver ont déjà réduit, et continueront de réduire, le volume du trafic passant par Moncton et les ports de l'Atlantique. Le gouvernement canadien a pris des engagements financiers majeurs en ce sens. Bien qu'on n'ait jamais publié les études faites pour mesurer l'influence de la voie maritime sur les ports de l'Atlantique et qu'il soit clair qu'on accorde peu d'attention à ses effets économiques, de toute évidence, il est urgent qu'on applique les mêmes principes en ce qui concerne les facilités de transport de la région atlantique.

95. En résumé, étant donné que le volume du trafic-marchandises est à la baisse dans les provinces atlantiques, et vu l'absence d'un développement industriel à grande échelle dans la région, l'économie ne repose pas sur une base suffisante pour supporter les coûts actuels des services du transport et il faut envisager sérieusement de poursuivre un programme d'assistance financière en matière de transport. Cette assistance, si elle doit rester conforme aux considérations mises de l'avant dans les débuts de la Confédération et quand on a adopté, en 1927, la loi sur les taux de transport des marchandises dans les provinces maritimes, doit cependant tenir compte de la situation économique présente.

EFFETS DES NOUVEAUX TARIFS DES WAGONNÉES INCOMPLÈTES SUR LES ENTREPRISES LIVRANT PAR MONCTON

96. Quand on évalue l'effet actuel des nouveaux tarifs ferroviaires des wagonnées incomplètes, on tient toujours compte, à titre de solution de rechange, des tarifs de la catégorie optionnelle qui sont encore en vigueur, auxquels s'ajoutent les frais de collecte et de livraison des marchandises au départ et à l'arrivée. Toutefois, même si on veut utiliser les autres moyens de transport, leurs taux se rapprochent du niveau des tarifs ferroviaires.

97. L'appendice III montre clairement l'importance relative que prend le transport en wagonnées incomplètes dans les provinces atlantiques. En résumé, un relevé de l'emploi des wagonnées incomplètes par provinces (données de 1966) montre que la province du Nouveau-Brunswick vient au deuxième rang de tout le Canada dans ce domaine. Sa moyenne est de 434 livres per capita, comparativement à 364 livres pour les provinces atlantiques et à 192 livres pour le Canada. Comme Moncton est le centre de distribution de la région et qu'elle reçoit une part substantielle du volume du transport provincial, l'importance des services de transport par wagonnées incomplètes est évidente.

98. Dans le cas de la compagnie qui se sert le plus du transport par wagonnées incomplètes au Nouveau-Brunswick, il s'agit d'une maison de Moncton, le tarif 100 de l'E.T.A. lui impose une forte augmentation des frais qu'elle doit imputer à ses clients des provinces atlantiques et de la Gaspésie. L'augmentation peut atteindre jusqu'à 142 p. 100. Des études entreprises à l'échelle nationale amèneront la compagnie à supprimer de sa production certains biens de consommation «légers». La compagnie a analysé la livraison de plusieurs milliers d'articles et cette étude révèle que le poids moyen des livraisons est inférieur à 7 livres par pied cube.

99. En ce qui concerne les manufacturiers et les conditionneurs, deux importants facteurs ressortent à l'analyse, en ce qui concerne les frais de transport. D'abord, il y a la hausse, actuelle et future, du coût du transport des matières premières depuis le centre du pays jusqu'à la région de Moncton. Bien que ce soit là un facteur important du prix de revient, on semble s'accorder à dire qu'il n'est

guère possible de réduire ces coûts, et qu'on doit accorder la priorité à l'établissement de coûts équitables en ce qui concerne le transport vers le centre du pays. On s'accorde également à dire que le désavantage, en ce qui concerne le transport des matières premières, joint aux tarifs actuels des wagonnées incomplètes, ajoute un fardeau que le manufacturier local ne peut supporter. De plus, en nombre de cas, avec les tarifs des wagonnées incomplètes et les dispositions du tarif 100 de l'E.T.A., il est impossible d'atteindre de façon concurrentielle certaines régions des provinces atlantiques.

100. Les autres modes de transport ne développent pas un secteur de concurrence bien organisé, et cette lacune entravera constamment la conservation des marchés régionaux. Terre-Neuve, l'Est de la Nouvelle-Écosse et le Cap-Breton, et le Nord-Est du Nouveau-Brunswick, sont les secteurs où cet état de choses semble poser les problèmes les plus fréquents. En certains cas déjà, le transport ferroviaire en wagonnées incomplètes a été assez lent pour causer des problèmes, en ce qui concerne le service au client.

101. Un certain nombre de manufacturiers de la région de Moncton ne peuvent, avec les nouveaux tarifs des wagonnées incomplètes, atteindre le marché de Terre-Neuve. Ces compagnies connaissent un taux d'emploi élevé par rapport à l'industrie en général. Dans leur cas, on ne voit guère d'autres modes de transports concurrentiels et efficaces qui puissent servir de solution de rechange.

102. Dans le cas des distributeurs régionaux et des filiales d'entreposage et de distribution des sociétés nationales desservant le marché régional ou une partie de celui-ci, l'augmentation des taux des wagonnées incomplètes, c'est-à-dire le tarif 100 de l'E.T.A., jointe à l'influence qu'elle aura sur la hausse des tarifs du transport routier, porte le coût actuel des services de transport, dans la région, à un point où il se peut qu'on juge opportun de se demander si, au lieu de maintenir des installations et des stocks à Moncton, il ne serait pas plus avantageux de faire venir les produits directement du Québec ou de l'Ontario dans des wagons en commun. Même si un petit nombre seulement des industries de la région de Moncton prenaient pareille décision, les effets s'en feraient immédiatement sentir sur le niveau de l'emploi et sur l'assiette d'imposition de la ville.

103. L'entrée en vigueur définitive des nouveaux tarifs des wagonnées incomplètes (tarif 100 de l'E.T.A.) ou le maintien des anciens tarifs des wagonnées incomplètes auxquels s'ajoutent des frais de camionnage atteindront les manufacturiers et les distributeurs de Moncton (a) en provoquant des hausses dans les coûts des autres modes de transport, (b) en ne les aidant nullement à atteindre certains secteurs du marché régional et (c) en ne les aidant nullement à atteindre le marché du centre du pays. Dans ce dernier cas, les tarifs des wagonnées incomplètes sont d'une importance vitale, étant donné le type particulier et les dimensions des industries de la région.

104. Si on supprime la subvention pour le transport à l'intérieur de la région, comme le recommande la Commission MacPherson, certaines sociétés implantées dans la zone de Moncton ne pourront plus conserver intacts les débouchés qu'elles ont dans la région. S'il n'y a pas de régime tarifaire qui permette aux manufacturiers locaux d'atteindre le marché du centre de façon concurrentielle, les conséquences qui s'ensuivront du point de vue économique sont évidentes.

105. La solution qui consiste à délaisser le rail pour un autre mode de transport, même si elle apporte une petite économie à l'expéditeur, est appelée à réduire certainement le nombre des emplois dans le secteur du transport, à Moncton.

106. Pour des renseignements plus détaillés, voir les pages suivantes (Tableau I).

TABLEAU I

RÉSUMÉ DES EFFETS QUE LES TARIFS DES WAGONNÉES INCOMPLÈTES ONT SUR LES INDUSTRIES DONT LA PRODUCTION EST EXPÉDIÉE À PARTIR DE OU PAR MONCTON

La mention entre parenthèses indique s'il s'agit d'un problème de transport à l'échelle de la région ou de tout le pays

N° 1	Genre d'entreprise	Nombre d'employés	Débouchés	Effet des tarifs des wagonnées incomplètes	Notes explicatives
1	Remise à neuf des moteurs (RÉGIONAL)	70	67 p. 100 des ventes se font au N.-B., en N.-É., et dans l'Î.-P.-É.; 33 p. 100 à Terre-Neuve.	Hausse des prix. Le coût du transport vers Terre-Neuve devient prohibitif.	Il s'agit du plus important reconstructeur à l'Est de Montréal. Ne dispose d'aucun autre moyen de transport vers Terre-Neuve. Doit affronter la concurrence de la société Ford et d'autres fabricants du centre du pays, qui peuvent livrer à Terre-Neuve par bateau, à moindres frais. Pour pouvoir maintenir le rythme de sa production et son effectif actuel, il lui faut transporter un tiers de sa production totale à Terre-Neuve, ce service est aussi un important facteur. Est tributaire du rail pour cette portion de sa production. Les frais de transport excèdent annuellement les frais de vente, et s'élèvent à environ 5 p. 100 du prix de vente.
2	Produits en métal..... (RÉGIONAL)	135	N.-B., N.-É., Î.-P.-É.	La hausse des frais de transport des réservoirs varie en moyenne entre 78 et 148 p. 100	Les réservoirs constituent 50 p. 100 de la production. Le coût du transport des réservoirs de 200 gallons (d'après les nouveaux tarifs et la règle de la densité) subit les hausses suivantes, en pourcentage: 123 p. 100 pour le transport jusqu'à Halifax, 112 p. 100 jusqu'à Saint-Jean; réservoirs de 500 gallons: 113 p. 100 jusqu'à Halifax, et 104 p. 100 jusqu'à Saint-Jean; réservoirs de 1,000 gallons: 78 p. 100 jusqu'à Halifax, 70 p. 100 jusqu'à Saint-Jean et 110 p. 100 jusqu'à Sydney. Le transport routier est la solution de rechange mais les tarifs de ce mode de transport, compte tenu des frais de cueillette et de livraison, ont monté presqu'au même niveau. Pour rester en affaires, cette industrie doit pouvoir compter sur un service de transport économique. Les fabricants du Québec, grâce à certains facteurs comme les économies réalisées dans le transport des matières premières, offrent leur surplus de production dans la région presque au prix coûtant.
3	Distribution de matériel de plomberie et de chauffage (NATIONAL-RÉGIONAL)	40	N.-B., N.-É., et Î.-P.-É.	Les tarifs des wagonnées incomplètes livrées par ses fournisseurs canadiens montent de 85 p. 100. Dans la région, la hausse des taux atteint jusqu'à 90 p. 100.	Difficile d'obtenir un service satisfaisant pour les wagonnées imcomplètes de 200 à 600 livres livrées par les fournisseurs d'en dehors de la région. Hausse de 85 p. 100 du coût du transport. Les nouveaux tarifs sont trop élevés et les wagonnées en commun trop lentes. Difficile d'avoir un service routier satisfaisant jusqu'à Moncton, N.-B. Les nouveaux tarifs des wagonnées incomplètes ont accru dans une proportion allant jusqu'à 90 p. 100 le coût du transport des réservoirs et des chaudières dans la région.
4	Fabricant de mallettes.. (NATIONAL-RÉGIONAL)	80	Provinces atlantiques: 25 p. 100; centre du pays: 75 p. 100.	Dans la région, la hausse des frais de transport varie entre 95 et 137 p. 100. Dans le centre du pays, la hausse varie entre 112 et 193 p. 100.	Les concurrents du Québec peuvent atteindre Halifax à moindre coût par wagonnées en commun. Dans les provinces du centre, les prix doivent concorder avec ceux que fixent les concurrents et cela est impossible avec les nouveaux taux des wagonnées incomplètes et la règle de la densité. Exemple: le tarif du transport par piggyback jusqu'à Toronto a augmenté de 120 p. 100.

TABLEAU I

RÉSUMÉ DES EFFETS QUE LES TARIFS DES WAGONNÉES INCOMPLÈTES ONT SUR LES INDUSTRIES DONT LA PRODUCTION EST EXPÉDIÉE À PARTIR DE OU PAR MONCTON

La mention entre parenthèses indique s'il s'agit d'un problème de transport à l'échelle de la région ou de tout le pays

N° 1	Genre d'entreprise	Nombre d'employés	Débouchés	Effet des tarifs des wagonnées incomplètes	Notes explicatives
5	Manufacturier de cuisinières électriques.	370	Provinces atlantiques: 35 p. 100; provinces centrales: 65 p. 100.	Le nouveau tarif 100 haussera les tarifs-marchandises dans les provinces atlantiques d'environ 123 p. 100. Pour les taux de transport vers les provinces du centre, voir l'appendice V, pages 3 et 4.	Pour atteindre les marchés de Halifax et de Saint-Jean, la solution de rechange (transport routier) lorsqu'on peut y recourir, revient plus cher qu'avec les nouveaux tarifs des wagonnées incomplètes quand la charge dépasse 500 livres. Les tarifs spéciaux qui s'appliquaient auparavant aux cuisinières ont augmenté en moyenne de 123 p. 100. En outre, cette compagnie doit supporter un fardeau supplémentaire de $50,000 par année pour le transport de sa matière première comparativement à ce qu'elle payerait si elle était établie en Ontario.
6	Textiles..... (NATIONAL-RÉGIONAL)		Provinces atlantiques: 25 p. 100; provinces du centre: 75 p. 100.	Dans les provinces atlantiques, les nouveaux tarifs des wagonnées incomplètes portent les frais de transport au même niveau que les bénéfices.	98 p. 100 de la matière première vient des provinces du centre et les frais de transport augmentent le fardeau. Les clients demandent que leurs commandes soient livrées par les messageries du CN. A cause des horaires et du genre de livraison, il n'y a pas d'autres modes de transport qui puissent faire concurrence. La compagnie est incapable d'employer un autre mode de transport vers le Québec et l'Ontario. Le coût du transport vers Toronto augmente de $4.65, pour une vente de $12, à cause de la nouvelle règle de la densité. Cette hausse annule entièrement le profit net. La compagnie ne peut atteindre le marché de Terre-Neuve par un autre mode de transport. Le poids moyen de ses produits est de 2 livres par pied cube.
7	Cuisinières et réchauds.. (NATIONAL-RÉGIONAL)	300	Provinces atlantiques: 40 p. 100; provinces du centre: 60 p. 100.	La hausse des frais de transport atteint jusqu'à 60 p. 100 dans les provinces atlantiques, et jusqu'à 35 p. 100 dans les provinces du centre.	Les tarifs des wagonnées incomplètes en vigueur dans les provinces atlantiques, compte tenu de tous les moyens de marchandage possibles, ont subi une hausse variant entre 10 et 60 p. 100. Les meilleurs taux qu'on puisse obtenir pour le transport vers le Québec et l'Ontario ont subi une hausse atteignant jusqu'à 35 p. 100.
8	Distribution de médicaments (RÉGIONAL)	5	Provinces atlantiques	La hausse des tarifs des wagonnées incomplètes a entraîné une hausse de 33 p. 100 du côté du camionnage.	Pour le transport vers Terre-Neuve, le seul mode qui convienne est l'avion. Cette entreprise ne peut employer le transport par camions qu'en été seulement, que ses produits requièrent de la chaleur. Le nouveau tarif 100 est un sujet de préoccupation majeure, à cause de la règle de la densité, car la plupart des livraisons pèsent entre 25 et 75 livres et le poids moyen est inférieur à 10 livres par pied cube.
9	Distribution de pièces de machinerie légère (RÉGIONAL)	12	Provinces atlantiques; 90 p. 100 des livraisons par wagonnées incomplètes, 10 p. 100 par avion et par autobus.	Avec les nouveaux tarifs des wagonnées incomplètes, les frais de transport subissent une hausse variant entre 66 et 75 p. 100.	La compagnie effectue présentement, à son siège social, une étude complète de l'effet des taux. Impossible de servir les clients de la région sans un service de wagonnées incomplètes. Certains peuvent être desservis par des camions se relayant, mais à cause de l'urgence des commandes, les retards limitent l'emploi de ce mode de transport.

10	Encre d'imprimerie (RÉGIONAL)	4	Provinces atlantiques	Cette entreprise a adopté le camion, mais les taux ont monté proportionnellement à ceux du rail. L'augmentation est d'au moins 30 p. 100.	Le camion ne donne pas un service satisfaisant à cause des restrictions provinciales et des pertes de temps aux points de correspondance.
11	Distribution de matériel électrique et d'articles de blanc. (RÉGIONAL)	17	Provinces atlantiques	A adopté le camion. Les taux ont monté jusqu'au niveau de ceux du rail.	Travaille sans cesse à organiser un service de camionnage convenable. Il se peut que ce soit impossible dans certaines régions, comme le nord du N.-B. et la région du Cap-Breton.
12	Produits pharmaceutiques divers (RÉGIONAL)	25	Provinces atlantiques	A toujours employé les camions vu que le service ferroviaire ne protège pas suffisamment ses produits.	Étudie sérieusement le fait que les tarifs des wagons en commun, pour le transport entre l'Ontario ou le Québec et Halifax, sont moins élevés que les tarifs des wagonnées incomplètes partant de Moncton.
13	Distribution de papeterie (RÉGIONAL)	5	N.-B. et Î.-P.-É.	Livre entièrement par camions. Les taux ont augmenté de 40 p. 100 depuis novembre.	Les tarifs des wagons en commun, pour le transport entre l'Ontario ou le Québec et les Maritimes, étaient moins élevés même avant l'entrée en vigueur des nouveaux taux. Les concurrents ont l'avantage.
14	Distributeur de médicaments (RÉGIONAL)	2	Provinces atlantiques	Les tarifs ont augmenté de 35 p. 100 depuis novembre 1967.	Le siège social, dans le centre du pays, étudie les effets des nouveaux tarifs. La livraison de nombreux produits pharmaceutiques est soumise à des règlements précis qui prescrivent certaines méthodes de transport.
15	Fabricant de produits de boulangerie (RÉGIONAL)	75	Provinces atlantiques	Livre 20 p. 100 de sa production à Terre-Neuve. A adopté le camion à cause du service. Les tarifs ont augmenté d'un tiers depuis la fin de 1967	Si les nouveaux tarifs des wagonnées incomplètes se révèlent les seuls tarifs ferroviaires disponibles, la compagnie perdra le marché de Terre-Neuve, c'est-à-dire 20 p. 100 de ses ventes, et devra réduire sa production de façon substantielle.
16	Fabricant de clôtures en treillis (RÉGIONAL)	36	N.-B., N.-É., et Î.-P.-É.	Les frais de transport ont augmenté de 60 p. 100 depuis 1967	Un grand nombre de clients précisent le mode de livraison. Le rail n'est pas satisfaisant dans nombre d'endroits. Les taux du camionnage ont augmenté proportionnellement à ceux du rail. La compagnie est en train de déménager dans une nouvelle usine, à Moncton, et se demande avec inquiétude si elle pourra affronter la concurrence, avec la hausse des frais de transport.
17	Distributeur de confiseries (RÉGIONAL)	22	N.-B., N.-É., et Î.-P.-É.	A adopté le camion l'an dernier, sauf pour la région du Cap-Breton. La hausse des frais de transport varie entre 50 et 150 p. 100.	La compagnie songe à grouper dans des wagons en commun ses livraisons provenant des provinces centrales, ce qui pourrait réduire le volume des marchandises transportées à partir de Moncton.
18	Distributeur de pneus (RÉGIONAL)	18	N.-B., N.-É. et Î. P. É.	La compagnie a pour ligne de conduite de neutraliser les frais en les répartissant sur les provinces centrales.	La compagnie est parvenue à établir un système selon lequel ses produits se vendent le même prix partout au Canada. Le siège social, à Toronto, se charge des frais de transport.
19	Fabricant et distributeur de thé et d'épices	230	Provinces atlantiques	Les nouveaux taux font subir aux frais de transport une hausse allant de 60 à 143 p. 100	La hausse des frais de transport effectué par camions dans la région est de 60 p. 100 par rapport aux tarifs des wagonnées incomplètes qui étaient en vigueur avant le 5 septembre 1967. La hausse des nouveaux tarifs des wagonnées incomplètes est de 143 p. 100. Rien n'assure que les taux des camions ne vont pas augmenter régulièrement jusqu'au niveau de ceux du rail.

TABLEAU I

RÉSUMÉ DES EFFETS QUE LES TARIFS DES WAGONNÉES INCOMPLÈTES ONT SUR LES INDUSTRIES DONT LA PRODUCTION EST EXPÉDIÉE À PARTIR DE OU PAR MONCTON

La mention entre parenthèses indique s'il s'agit d'un problème de transport à l'échelle de la région ou de tout le pays

N° 1	Genre d'entreprise	Nombre d'employés	Débouchés	Effet des tarifs des wagonnées incomplètes	Notes explicatives
20	Manufacturier de vêtements	310	Canada	Les tarifs des wagonnées incomplètes ont augmenté de 25 p. 100	La compagnie s'inquiète de l'ampleur de la hausse. En fait, les chemins de fer ont placé le camionnage dans une situation de monopole parce que la hausse des tarifs des wagonnées incomplètes rend trop coûteux l'emploi du rail pour les chargements ne remplissant pas un wagon complet. La compagnie conteste le principe sur lequel les chemins de fer fondent leur décision relative aux tarifs des wagonnées incomplètes; est d'avis que les chemins de fer devraient pouvoir transporter les wagonnées incomplètes plus efficacement que les autres transporteurs, sur les trajets de moyenne et de longue distance.
21	Literie pour le domicile ou les institutions (RÉGIONAL)	48	Provinces atlantiques	40 p. 100 de la production totale doit être livrée par chemin de fer en wagonnées incomplètes. Il en résulte une hausse des frais *totaux* de transport évaluée à 31 p. 100 et une hausse de 77 p. 100 des frais de transport par *wagonnées incomplètes*	Le danger qui menace le fabricant régional, c'est que les marchands de la région ont la possibilité 1) de faire venir des provinces du centre, par wagons en commun, des produits nationaux directement concurrentiels, généralement d'une marque qui se vend mieux que les produits locaux et/ou 2) de faire venir par wagonnées communes des produits directement concurrentiels et d'autres produits qu'on peut facilement grouper dans les provinces du centre grâce à l'ampleur de l'industrie secondaire. En pareil cas, il est possible de faire venir des produits d'en dehors de la région en payant des frais de transport ou des taux moins élevés que si la livraison origine de la région. En plus de coûter moins cher au total lorsqu'il s'agit de transport depuis les provinces du centre jusqu'à la région atlantique, comparativement au coût du transport interrégional des wagonnées incomplètes, le service des wagons en commun est généralement considéré comme supérieur.
22	Manufacturier de bateaux et d'articles en plastique (NATIONAL-RÉGIONAL)	82	Provinces du centre et de l'Atlantique	La hausse des tarifs, à l'échelle du pays, atteint jusqu'à 300 p. 100.	Avec les nouveaux tarifs, les frais de livraison aux marchands du pays par wagonnées incomplètes ont triplé. La règle de la densité, en particulier, pose un problème et les taux sont trop élevés. «Nous perdrons certainement des ventes.»
23	Fabricant de croustilles (RÉGIONAL)		Provinces atlantiques	Terre-Neuve constitue 20 p. 100 du marché. Avec les nouveaux tarifs des wagonnées incomplètes, il devient impossible d'atteindre ce marché de façon concurrentielle.	Les tarifs du transport maritime à partir de Montréal vont exclure de ce marché les fabricants de produits légers «en vrac» installés dans les Maritimes.

EFFETS DES TAUX DE CHARGEMENT COMPLET SUR LES INDUSTRIES SITUÉES DANS LA RÉGION DE MONCTON

107. La question des taux de chargement complet appliqués de façon relative dans les provinces atlantiques, comparativement aux taux de chargement complet appliqués effectivement dans le centre du Canada, fait l'objet d'une étude et d'une analyse approfondies, afin qu'on puisse en arriver à des conclusions fondées sur des statistiques. L'un des éléments importants de la situation, c'est que les expéditions en chargement complet sont assujetties à des taux non concurrentiels dans une région et à des taux concurrentiels dans une autre. Il n'est pas rare qu'une marchandise soit expédiée des provinces Maritimes au centre du Canada à un taux non concurrentiel et que la même marchandise soit transportée à l'intérieur du marché du centre du Canada à un taux convenu ou concurrentiel (voir paragraphe 65, concernant la loi sur les taux de transport des marchandises dans les provinces Maritimes).

108. Le volume des marchandises transportées par les industries influe directement sur le niveau des tarifs-marchandises qui peuvent être négociés dans le centre du Canada. Les fabricants du centre du Canada dont le volume des expéditions est élevé possèdent cet atout dans les négociations, mais le fabricant des provinces atlantiques dont le volume des expéditions est faible en est habituellement privé, surtout parce que le volume de ses expéditions n'est pas assez élevé et qu'il est relativement incapable de soutenir la concurrence dans le domaine du transport. Voici quelques-unes des variables qu'on peut utiliser pour assurer de meilleurs taux: longueur des wagons (supérieure à la longueur normale des wagons pour le même taux), wagons multiples (deux wagons pour le prix d'un seul), taux négociés à partir du volume total des expéditions d'une industrie particulière.

109. Les comparaisons établies entre les taux ferroviaires de chargement complet pour certains produits, transportés des provinces atlantiques à Toronto, et le taux exigé pour leur transport depuis certains points situés au centre du Canada jusqu'à Toronto illustreront la situation désavantageuse de l'expéditeur des Maritimes quant aux frais qu'il doit payer. Dans ces comparaisons, la distance n'entre pas en ligne de compte (voir Tableau II). Ces comparaisons comprennent les ajustements prévus par la loi sur les taux de transport des marchandises dans les provinces Maritimes.

110. Dans le cas des barres d'acier transportées d'Amherst (N.-É.) ou de Montréal à Toronto, il en coûte de $4.20 à $5.80 la tonne de plus à l'expéditeur d'Amherst selon le poids minimum d'un wagon. Cela signifie qu'un fabricant de Toronto peut obtenir des barres d'acier importées par voie maritime à bien meilleur compte que les barres des provinces Maritimes.

111. Dans le cas des poêles électriques transportés de Sackville ou d'Hamilton à Toronto, l'écart est de 14c. le quintal, au détriment de l'expéditeur des Maritimes. Il a perdu l'avantage de 56c. le quintal qu'il détenait en 1953, bien qu'il se soit constamment préoccupé, au cours de cette période, des problèmes que lui posait son prix de revient.

112. Dans le cas du plâtre transporté d'Hillsboro (N.-B.) ou de Montréal à Toronto, il en coûte $3.20 la tonne de plus à l'expéditeur des Maritimes.

113. Si l'on examine de quelle façon les changements se sont fait sentir dans les cas cités plus haut, on se rend compte que peu d'industriels peuvent suivre les changements apportés ou en interpréter les conséquences avant qu'il ne soit trop tard pour en contrebalancer efficacement les effets nuisibles.

114. On remarquera que dans tous les cas illustrés, le désavantage des Maritimes s'est amenuisé en 1967. Cela découle du fait qu'au cours de 1967, l'augmentation des taux concurrentiels (y compris les taux convenus) et des taux non concurrentiels, applicables aux divers points situés dans le Canada central, n'a été touchée que par les augmentations des taux concurrentiels (y compris les frais convenus). Comme il s'agit de taux de produits spécialement désignés, ils n'ont pas été touchés par l'augmentation des taux de produits spécialement désignés entrée en vigueur le 4 mai 1967, aux termes du tarif 85 de la CFA. Cette augmentation ne s'appliquait pas aux provinces atlantiques étant donné la loi sur les transports, adoptée en mars 1967, qui imposait un «gel de deux ans» aux taux des chargements complets, expédiés aux taux de produits spécialement désignés, en provenance ou à destination de la région atlantique ou à l'intérieur de cette région. Ce «gel des taux» sera levé en mars 1969, les taux dans les provinces atlantiques pouvant alors être augmentés aux termes du tarif 85 de la CFA. Dans l'intervalle, d'autres augmentations pourraient s'ajouter à ce facteur.

115. Si l'augmentation du tarif 85 de la CFA avait visé (ou visait plus tard) les taux relatifs aux barres d'acier transportées d'Amherst à Québec (P.Q.), le taux exigé pour 40,000 livres serait de $13.20 la tonne au lieu de $12.00, l'écart par rapport au taux exigé à partir de Montréal passant de —$5.80 à

—$7.00. Le taux exigé pour 60,000 livres serait de $11.60 la tonne au lieu de $10.40, l'écart passant de —$4.20 à —$5.40.

116. Si l'augmentation du tarif 85 de la CFA avait visé les taux applicables aux poêles électriques transportés de Sackville (N.-B.) à Montréal, le taux serait de 79c. le quintal au lieu du taux actuel de 72c. le quintal, l'écart passant de —4c. à —11c. pour un chargement de 24,000 livres, et de —14c. à —21c. pour un chargement de 30,000 livres, comparativement aux taux exigés à partir d'Hamilton (Ont.).

117. A propos du barème visant les barres d'acier, on indique un taux de $6.20 la tonne pour un chargement minimum de 60,000 livres, mais il existe d'autres taux concurrentiels pour des chargements minimums plus considérables, transportés de Montréal à Québec: 27c. le quintal pour un chargement de 80,000 livres; 26c. le quintal pour un chargement de 100,000 livres, et 25c. le quintal pour un changement de 140,000 livres.*

118. Voilà des exemples de cas qui ont contribué à placer les industries de la région dans une situation désavantageuse à cause même de l'endroit où elles sont établies, et qui nuisent à l'économie actuelle et future de la région de Moncton à cause des restrictions qu'ils imposent au maintien des activités actuelles et à l'accroissement de la production et de l'emploi des industries existantes, sans compter qu'ils exercent une influence capitale sur les grandes décisions que prennent les industries de fabrication quant aux endroits où elles pourraient s'établir.

*Commission des transports des Maritimes.

COMPARAISON ENTRE LES TAUX FERROVIAIRES DE CHARGEMENT COMPLET POUR LES BARRES D'ACIER, D'AMHERST (N.-É.) À TORONTO (ONT.) ET LES TAUX CORRESPONDANTS, DE MONTRÉAL À TORONTO (ONT.)

Date	Détails	D'Amherst (N.-É.)				De Montréal (P.Q.)				Écarts Désavantage d'Amherst = − Avantage d'Amherst = +			
		Taux Col. A	Ch. M.	Taux Col. B	Ch. M.	Taux Note 1 Col. C	Ch. M.	Taux Note 2 Col. D	Ch. M.	Col. A sur Col. C	Col. A sur Col. D	Col. B sur Col. C	Col. B sur Col. D
					(livres)				(livres)				
1er janv. 1953	Augmentation de 9% (Tarif 74-B de la CFA)	1040	40,000	900	60,000	940	40,000	—	—	−100	—	+40	—
16 mars 1953	Augmentation de 7% (Tarif 74-C de la CFA)	1120	40,000	960	60,000	1000	40,000	—	—	−120	—	+40	—
11 oct. 1954	Établissement d'un taux concurrentiel pour transport par camion à partir de Montréal	1120	40,000	960	60,000	550	40,000	—	—	−570	—	−410	—
3 juil. 1956	Augmentation provisoire de 7% (Tarif 83 de la CFA)	1200	40,000	1020	60,000	580	40,000	—	—	−620	—	−440	—
1er janv. 1957	Augmentation de 11% au lieu de 7%	1240	40,000	1060	60,000	620	40,000	—	—	−620	—	−440	—
1er juil. 1957	Réduction supplémentaire (MFRA) à partir d'Amherst	1220	40,000	960	60,000	620	40,000	—	—	−600	—	−340	—
9 juil. 1957	Correction de la réduction (MFRA)	1120	40,000	960	60,000	620	40,000	—	—	−500	—	−340	—
1er déc. 1958	Augmentation de 17% (Tarif 84 de la CFA)	1320	40,000	1120	60,000	720	40,000	—	—	−600	—	−400	—
1er août 1959	Ajustement de l'augmentation de 10% (Tarif 84-A de la CFA)	1240	40,000	1060	60,000	720	40,000	—	—	−520	—	−340	—
6 mai 1960	Ajustement de l'augmentation de 8% (Tarif 84-A de la CFA)	1200	40,000	1040	60,000	720	40,000	—	—	−480	—	−320	—
16 nov. 1964	Réduction du taux concurrentiel pour le transport par véhicule automobile à partir de Montréal	1200	40,000	1040	60,000	520	60,000	—	—	−680	—	−520	—
10 oct. 1966	Augmentation de 10% des taux concurrentiels	1200	40,000	1040	60,000	580	60,000	—	—	−620	—	−460	—
5 sept. 1967	Augmentation des taux concurrentiels	1200	40,000	1040	60,000	620	60,000	—	—	−580	—	−420	—

NOTE 1: Ces taux sont applicables du 1er janvier au 31 décembre de chaque année.
NOTE 2: Ces taux sont applicables du 15 avril au 30 novembre de chaque année.

EXPLICATIONS DES POINTS DE RÉFÉRENCE ET DES ABRÉVIATIONS:
MFRA: Loi sur les taux de transport des marchandises dans les provinces Maritimes.
Ch.M.: Poids minimum d'un chargement.

RÉFÉRENCES TARIFAIRES:
Tarif C.1. 36 du National-Canadien, C.R.C. E. 1246
Tarif C.1. 79 du National-Canadien, C.T.C. E. 2047
Tarif C.1. 79-1 du National-Canadien, C.T.C. E. 3909
Tarif C.1. 41 du National-Canadien, C.R.C. E. 1283
Tarif C.1. 70 du National-Canadien, C.T.C. E. 1870
Tarif C.M. 195 du National-Canadien, C.T.C. E. 2115

COMPARAISON ENTRE LES TAUX FERROVIAIRES DE CHARGEMENT COMPLET POUR LES POÊLES ÉLECTRIQUES DE SACKVILLE (N.-B.) À TORONTO (ONT.), ET LES TAUX CORRESPONDANTS, D'HAMILTON (ONT.) À TORONTO (ONT.)

Date	Détails	De Sackville (N.-B.)		De Hamilton (Ont.)				Écarts		
		Taux Col. A	Ch. M.	Note 1 Col. B	Taux Note 2 Col. C	Note 3 Col. D	Ch. M.	Col. A sur Col. B	Col. A sur Col. C	Col. A sur Col. D
			(livres)				(livres)			
14 déc. 1953	Établissement d'un taux concurrentiel pour transport par camion à partir de Sackville	61	24,000	117	—	74	20,000	+56	—	+13
17 janv. 1955	Établissement d'un taux concurrentiel pour transport par camion à partir d'Hamilton	61	24,000	47	—	—	24,000	—14	—	—
8 fév. 1955	Établissement d'un taux concurrentiel supplémentaire pour transport par camion à partir d'Hamilton	61	24,000	45	—	—	30,000	−16	—	—
3 juil. 1956	Augmentation provisoire de 7% (Tarif 83 de la CFA)	65	24,000	47	—	—	24,000	−18	—	—
1er janv. 1957	Augmentation de 11% au lieu de 7%	68	24,000	45	—	—	30,000	−20	—	—
				47			24,000	−21		
				45			30,000	−23		
1er juil. 1957	Réduction supplémentaire (MFRA) pour le transport à partir de Sackville	62	24,000	47	—	—	24,000	−15	—	—
				45			30,000	−17		
1er déc. 1958	Augmentation de 17% (Tarif 84 de la CFA)	73	24,000	47	—	—	24,000	−26	—	—
				45			30,000	−28		
6 mai 1960	Augmentation d'ajustement de 8 (tarif 84-A de la CFA), les taux des denrées devenant inférieurs aux taux concurrentiels	72	24,000	47	—	—	24,000	−25	—	—
				45			30,000	−27		
29 juil. 1963	Augmentation des taux concurrentiels (Hamilton-Montréal)	72	24,000	51	—	—	24,000	−21	—	—
				47			30,000	−25		
2 nov. 1964	Augmentation des taux concurrentiels (Hamilton-Montréal)	72	24,000	57	—	—	24,000	−15	—	—
				50			30,000	−22		
4 mai 1964	Le taux concurrentiel d'Hamilton à Montréal transformé en frais convenus	72	24,000	57	—	—	24,000	−15	—	—
				50			30,000	−22		
19 juil. 1966	Augmentation du taux des frais convenus	72	24,000	61½	—	—	24,000	−10½	—	—
				52½			30,000	−19½		
29 sept. 1967	Augmentation du taux des frais convenus (10)	72	24,000	68	—	—	24,000	− 4	—	—
				58			30,000	−14		

NOTE 1—Ces taux sont applicables du 1er janvier au 31 décembre de chaque année.
NOTE 2—Ces taux sont applicables du 15 avril au 15 novembre de chaque année.
NOTE 3—Ces taux sont applicables du 15 avril au 30 novembre de chaque année.

EXPLICATION DES ABRÉVIATIONS:
MFRA: Loi sur les taux de transport des marchandises dans les provinces Maritimes
Ch.M.: Poids minimum d'un chargement

RÉFÉRENCES TARIFAIRES:
Tarif CM 39 du National-Canadien, C.R.C. E. 940
Tarif CM 73 du National-Canadien, C.R.C. E. 1235
Tarif CM 73-2 du National-Canadien, C.T.C. E. 3762
Tarif CM 73-3 du National-Canadien, C.T.C. E. 3963
Tarif CM 300-15 du National-Canadien, C.T.C. E. 4014
Tarif O 24 du National-Canadien, C.RC. E. 375
Tarif C 39 du National-Canadien, C.R.C. E. 1539
Tarif N. 35 du National-Canadien, C.R.C. E. 1727
Tarif CM 195 du National-Canadien, C.T.C. E. 2115
Classification nº 19 de la Canadian Freight Asso., C.T.C. 983
C.T.C., Frais convenu nº 2069

COMPARAISON ENTRE LES TAUX FERROVIAIRES DE CHARGEMENT COMPLET POUR LES PANNEAUX DE PLÂTRE, DE HILLSBORO (N.-B.) À TORONTO (ONT.), ET LES TAUX CORRESPONDANTS DE MONTRÉAL À TORONTO

TAUX ET ÉCARTS EN CENTS PAR 100 LIVRES

Date	Détails	De Hillsboro (N.-B.)		De Montréal (P.Q.)		Désavantage pour Hillsboro = — Ecarts Col. A sur Col. B
		Taux Col. A	Ch.M. (livres)	Taux Col. B	Ch.M. (livres)	
30 juin 1927	Avant la MFRA	33	50,000	19	50,000	−14
1er juil. 1927	Réduction (MFRA)	30	50,000	19	50,000	−11
8 avril 1948	Augmentation de 21% (tarif 71 de la CFA)	36	50,000	23	50,000	−13
11 oct. 1949	Augmentation provisoire de 8% (tarif 72 de la CFA)	39	50,000	25	50,000	−14
23 mars 1950	Augmentation de 16% (au lieu de 8%)	42	50,000	27	50,000	−15
16 juin 1950	Augmentation de 20% (au lieu de 16%)	43	50,000	28	50,000	−15
26 juil. 1951	Augmentation provisoire de 12% (tarif 74 de la CFA)	48	50,000	31	50,000	−17
11 fév. 1952	Augmentation de 17% (au lieu de 12%)	50	50,000	33	50,000	−17
1er janv. 1953	Augmentation de 9% (tarif 74–B de la CFA)	55	50,000	36	50,000	−19
16 mars 1953	Augmentation de 7% (tarif 74–C de la CFA)	59	50,000	39	50,000	−20
3 juil. 1956	Augmentation provisoire de 7% (tarif 83 de la CFA)	63	50,000	42	50,000	−21
1er janv. 1957	Augmentation de 11% (au lieu de 7%)	65	50,000	43	50,000	−22
1er juil. 1957	Réduction supplémentaire (MFRA), de Hillsboro	62	50,000	43	50,000	−19
1er déc. 1958	Augmentation de 17% (tarif 84 de la CFA)	73	50,000	50	50,000	−23
1er août 1959	Augmentation de 10% (tarif 84–A de la CFA)	68	50,000	47	50,000	−21
6 mai 1960	Augmentation de 8% (au lieu de 10%), tarif 84–A	67	50,000	46	50,000	−21
28 nov. 1966	Nouveaux taux pour minimums plus élevés	67	50,000	46	50,000	−21
		63	80,000			
		61	100,000			
4 mai 1967	Augmentation (tarif 85 de la CFA)	67	50,000	51	50,000	−16
		63	80,000			
		61	100,000			

EXPLICATION DES ABRÉVIATIONS:

MFRA: Loi sur les taux de transport des marchandises dans les provinces Maritimes

Ch.M.: Poids minimum d'un chargement

RÉFÉRENCES TARIFAIRES:

Tarif C.D. 53 du National-Canadien, C.R.C. E. 1153

Tarif C.D. 58 du National-Canadien, C.R.C. E. 1237

Tarif C.D. 105 du National-Canadien, C.R.C. E. 1804

Tarif C.D. 105–1 du National-Canadien, C.R.C. E. 2526

Tarif C.D. 105–2 du National-Canadien, C.T.C. E. 3885

Tarif C.D. 100 du National-Canadien, C.T.C. E. 1680

Tarif C.D. 100–1 du National-Canadien, C.T.C. E. 4066

RÉSUMÉ DES EFFETS DES NOUVEAUX TARIFS DE WAGONNÉE FRACTIONNÉE SUR LES COMMERCES DE DÉTAIL À MONCTON

119. L'application des nouveaux tarifs de wagonnée fractionnée et du tarif ETA 100 produit un effet immédiat sur le coût des marchandises vendues au détail à Moncton et dans les provinces atlantiques. D'abord, tandis qu'il est encore possible d'utiliser les tarifs de catégorie par arrangement entre le détaillant et le service de messageries, cela impose des frais additionnels, et s'il est possible de trouver un autre moyen de transport, les tarifs s'accroissent pour rejoindre presque le niveau des nouveaux tarifs de wagonnée fractionnée.

120. Il est impossible de contrebalancer ces augmentations aux détaillants en raison de la nature du commerce de détail. Les approvisionnements en vêtements, chaussures, meubles et autres articles semblables, sont achetés sur commande passée aux fabricants ou à leurs agents. Les livraisons dépendent des disponibilités selon les commandes et les calendriers de production. Bien des fois, les expéditions doivent être combinées en petites quantités pour répondre aux délais saisonniers et maintenir des stocks par rapport aux demandes. Encore une fois, dans nombre de cas, le détaillant achète des nouveautés en quantités minimales, et après une période d'essai raisonnable, doit passer une commande qu'il faudra livrer d'urgence en quantités plus petites de sorte qu'on ne peut réaliser sur les tarifs minimums l'économie que permet de réaliser le nouveau tarif.

121. Un petit volume global de mouvements d'expéditions destinées au commerce de détail peut difficilement stimuler l'intérêt des camionneurs, et combiné avec le temps perdu pour effectuer les raccordements, contribue en grande partie sur la dépendance des voies ferroviaires pour effectuer ces expéditions. Que les expéditions soient faites payables sur livraison ou payées d'avance, l'accroissement des tarifs ajoute encore aux coûts du détaillant qui doit les transmettre au consommateur, et dans la région où le revenu par tête est encore inférieur à celui d'autres régions du pays.

122. Il y a lieu de prévoir dans un proche avenir des services de wagonnée fractionnée par chemin de fer dont le niveau serait aussi près que possible de l'échelle des vieux tarifs de catégorie, y compris les services de messageries, en annulant les nouveaux tarifs de wagonnée fractionnée et les règlements du ETA Tarif 100, de telle sorte que ces tarifs et règlement ne fassent pas monter les tarifs des modes de transport compétitifs. Dans ces conditions, les tarifs-marchandises monteront, mais, vraisemblablement, pas au même degré que ceux qu'imposerait l'application des nouveaux tarifs.

123. Pour obtenir des détails intéressant des échantillons pris au hasard et concernant l'accroissement des frais du transport des marchandises aux détaillants de Moncton, voir le Tableau III.

EXEMPLES DE LA HAUSSE DES COÛTS-MARCHANDISES AUX DÉTAILLANTS DE MONCTON

Genre de commerce de détail	Articles	Lieu d'expédition	Approvisionnement par wagonnée fractionnée	Augmentation procentuelle du coût-marchandises
			%	%
Pharmacie	12 articles	Ontario	100	71
Bijouterie	Porcelaine	Montréal	100	112 (1)
	3 articles de bijouterie	Montréal	100	94 (1)
Vêtements pour hommes	Complets	Montréal	100	63
Hommes et garçons	Vestons pour hommes	Montréal	100	42
	Chemises pour garçons	Montréal	100	53
	Chandails pour garçons	Montréal	100	58
Quincaillerie	Petits outils	Toronto	100	82
Chaussures	Chaussures pour hommes	Toronto	100	262
Meubles	Cuisinière électrique	Ontario	100	123
	Réfrigérateur	Ontario	100	60
	Machine à laver	Ontario	100	70
Meubles	Ameublement de chambre à coucher	Montréal	100	80
	Ensemble de Chesterfield	Montréal	100	34

(1) Y compris l'assurance en transit.

Antérieurement au 5 octobre 1967, les tubes de l'image de télévision étaient expédiés franco gare Moncton et coûtaient au détaillant vingt-six dollars et soixante-cinq cents ($26.65). Postérieurement au 5 octobre 1967, le même tube payé d'avance à Moncton coûtait au détaillant de Moncton trente-deux dollars et cinq cents ($32.05), soit une hausse du coût total de 20 p. 100. Le prix de détail de ce tube de télévision a été porté de $42.00 à $48.90. D'après les fabricants, la hausse du prix dépendant des coûts accrus. Il y a peu de doute que le coût d'un tube de l'image de télévision dont le poids ne dépasse pas deux ou trois livres par pied cube, et expédié en lots brisés, est grandement accru par les nouveaux tarifs de wagonnée fractionnée.

CONCLUSIONS ET RECOMMANDATIONS

A. CONCLUSIONS

124. La nécessité pour le gouvernement fédéral d'accorder une aide financière aux chemins de fer (alors le principal système de transport) afin de permettre aux entreprises l'accès au marché canadien, a été reconnue par la Commission Duncan en 1926 et sanctionnée par le Parlement canadien grâce à l'adoption en 1927 de la loi des taux de transport des marchandises dans les Provinces maritimes.

125. La reconnaissance de la nécessité de continuer l'application de ce principe était évidente d'après les recommandations de la Commission royale d'enquête sur les perspectives économiques en 1957, qui ont donné lieu en 1958 au versement d'une subvention supplémentaire.

126. Ce mémoire a démontré que la loi des taux de transport des marchandises dans les Provinces maritimes n'a pas réalisé son objectif en ce qui concerne les expéditeurs de la région. Cet objectif figure dans le préambule de la loi des taux de transport des marchandises dans les Provinces maritimes, 1927 (Voir l'alinéa 33).

127. La Commission MacPherson a jugé comme *partie de la politique nationale* la loi des taux de transport des marchandises dans les Provinces maritimes, et pendant son enquête a fait ressortir comment cette loi *a servi l'ensemble de la politique nationale des transports*. Les recommandations de cette Commission, sur lesquelles a été fondée la loi nationale sur les transports de 1967, comprennent:

a) que les subventions versées à l'égard des expéditions à destination de l'Ouest soient étendues à tous les modes de transport.

b) que soit abolie la subvention sur les mouvements de marchandises entièrement à l'intérieur du territoire choisi, sauf la subvention sur les mouvements à l'intérieur, à destination ou en provenance de Terre-Neuve et du territoire choisi.

128. La loi nationale sur les transports, qui constitue la base de la nouvelle politique nationale des transports au Canada prévoit les dispositions suivantes: (les articles *a*) à *e*) sont suivis de courtes explications).

a) La liberté pour les chemins de fer, compte tenu des règlements visant les taux maximums et minimums, d'établir des taux à n'importe quel niveau que le permettront les pressions commerciales.

1. Simultanément, des dispositions ont été prises pour geler les taux pendant deux ans sur les *taux non compétitifs* prévus dans la revision proposée de l'article 335 de la loi modifiée sur les chemins de fer. En vertu de cette modification tous les taux des chemins de fer doivent être compensatoires, par exemple, le taux doit couvrir le coût variable du transport des marchandises. Bien que les renseignements disponibles soient limités, il est difficile de déterminer s'il y a dans les provinces atlantiques des taux non compensatoires. (En vertu de la nouvelle politique, tous les taux de ce genre devraient être majorés.)

2. Il est peu vraisemblable que les *taux compétitifs* en vigueur à l'heure actuelle changent immédiatement puisqu'ils ont toujours été compensatoires. L'exception à la règle peut être le régime de «taux fixé» qui a accordé aux Maritimes une certaine compensation distance-coût par comparaison au taux en vigueur au Centre du Canada. Toutefois, cela est indéfini parce que le régime de «taux fixé» peut ne pas être considéré comme entrant en conflit avec la loi modifiée sur les chemins de fer pourvu que le taux pour le transport direct de marchandises à partir d'un point à l'ouest de Montréal jusqu'à Moncton soit compensatoire.

b) En vertu de la mesure législative proposée, les règlements visant les taux maximums s'appliqueront aux expéditeurs qui n'ont pas d'autre moyen de transport. Ces expéditeurs sont des «expéditeurs captifs» et selon la définition qu'on en donne «ces expéditeurs sont ceux qui expédient des marchandises pour lesquelles il n'existe pas d'autre service efficace et concurrentiel de transport en commun assuré autrement que par un ou plusieurs transporteurs par chemin de fer». C'est une définition plus étroite que celle de la Commission MacPherson.

1. «Les commentaires tendant à déterminer si la formule des taux maximums prévue dans l'article 336 proposé de la loi sur les chemins de fer assurera, en fait, la protection de l'expéditeur captif, sont extrêmement limités étant donné que les chemins de fer refusent de publier des exemples des coûts. Il est donc impossible de déterminer le rapport entre les niveaux actuels des taux fixés si l'on tient compte de la formule des taux maximums».[1]

c) En vertu du bill concernant la politique nationale des transports, la subvention versée en vertu de la loi sur la réduction des taux sur le transport des marchandises serait remplacée par une subvention générale de 110 millions de dollars qui diminuerait progressivement jusqu'en 1975. Cela accompagné de la

[1] Atlantic Provinces Transportation, Vol. V, The Economist Intelligence Unit.

hausse des coûts d'exploitation influera probablement dans une grande mesure sur l'accroissement des taux de transport des marchandises par chemins de fer dans les provinces atlantiques.

d) La loi nationale sur les transports ne vise aucune disposition de la loi des taux de transport des marchandises dans les Provinces maritimes, mais elle peut permettre des changements importants entre le taux de base en vigueur dans les provinces atlantiques et celui en vigueur dans les autres régions du Canada. Il est extrêmement difficile avec le peu de renseignements disponibles de déterminer si, oui ou non, le mouvement de trafic selon des taux concurrentiels et des frais déterminés se fait dans la région atlantique à des taux comparables à ceux du Centre du Canada. En vertu des nouveaux règlements les taux relatifs à la catégorie et au produit ne sont pas obligatoirement les mêmes dans d'autres régions du Canada. Si de tels changements découlaient de la décision, que le trafic dans les provinces atlantiques pourrait supporter une plus forte augmentation que dans les autres régions du pays, il en résulterait une plus grande érosion des avantages assurés par la loi des taux de transport des marchandises dans les Provinces maritimes, lesquels, selon M. A. W. Currie, ont complètement été érodés dès 1948.[2] Certaines cautions judiciaires sont en évidence, toutefois, et elles comprennent l'article 16 du nouveau bill et l'article 7 de la loi des taux de transport des marchandises dans les Provinces maritimes (alinéas 32-33, le cas des pommes de terre). L'article 2 b) touchant les coûts d'exploitation des chemins de fer, constitue une autre base possible de protection en vertu de la loi des taux de transport des marchandises dans les Provinces maritimes.

e) En vertu de la nouvelle loi sur les transports, les taux et règlements n'exigent plus l'approbation au préalable de la Commission des transports du Canada. Ainsi, les nouveaux taux relatifs aux wagonnées fractionnées sont entrés en vigueur dans les provinces atlantiques le 5 septembre 1967. *Cela a suivi de près une hausse de 6 p. 100, mise en vigueur au mois de mai précédent, des taux de wagonnée fractionnée.* Avec ce nouveau tarif, tous les taux de messageries de wagonnée fractionnée ont été annulés de même que les taux concurrentiels de wagonnée fractionnée. On a annulé à la même date les frais publiés pour le camionnage. Après le 5 septembre 1967, les chemins de fer n'assureront plus de service de camionnage pour le trafic de wagonnée fractionnée, sauf lorsque ce trafic sera évalué aux nouveaux taux de wagonnée fractionnée. Les autres taux visant la catégorie et les marchandises de wagonnée fractionnée n'ont pas encore été annuels et les expéditeurs peuvent utiliser ces taux pourvu que le destinataire et l'expéditeur s'occupent de la levée et de la livraison des colis.

1. En vertu du nouveau Tarif ETA 100, deux méthodes différentes d'évaluation des changements sont établies. Si le volume d'une expédition de marchandises est inférieur à 30 pieds cubes et son poids inférieur à 300 livres, les taux sont exprimés en cents par expédition d'une pièce ou d'un colis en plus de frais supplémentaires de 20c. pour chaque colis additionnel. Les expéditions de moins de 300 livres mais dont le volume dépasse 30 pieds cubes sont évaluées aux taux applicables sur les expéditions de 300 livres ou plus. D'autres changements sont faits quant à l'échelle de la longueur et de la périphérie des colis. Ces dispositions comprennent un règlement relatif au poids-densité visant un minimum de 10 livres par pied cube, qui accroît encore considérablement le coût de ses services sur des articles particuliers.

129. Pour donner un exemple de l'impact causé par l'augmentation des taux et du Tarif ETA 100, on peut se reporter à l'insistance et à la priorité avec lesquelles ont répondu trente-trois industries importantes de Moncton, Sackville, Amherst, Truro et New Glasgow (Voir le Tableau D). Les augmentations du taux sur les marchandises expédiées en wagonnée fractionnée, combinées avec le règlement relatif à la densité, les frais par unité, les primes d'assurance et l'extension de la dimension du colis à son aire de déplacement en mesure cubique, ont entraîné une gamme d'augmentations allant de 25 à 250 p. 100 sur les anciens taux de catégorie de wagonnée fractionnée. Dans le cas des vingt-trois industries précitées, l'estimation de l'augmentation moyenne sur le total des marchandises a été établie à 56 p. 100. Cela a amené les propriétaires et les administrateurs industriels de la région à se poser la question suivante: «Ne serait-il pas opportun pour les chemins de fer de se retirer du transport des marchandises de wagonnée fractionnée en raison des coûts et/ou du volume, soit pour une région ou une partie de région? Pourquoi ne pas annoncer tout simplement leur intention et fixer une date pour permettre à d'autres moyens de transport de combler le vide? Au lieu de cela, les nouvelles hausses des taux ont virtuellement créé une situation de monopole pour les autres transporteurs en encourageant des coûts prohibitifs pour ce genre de services. Le résultat est difficilement conciliable avec l'intention exprimée clairement dans la loi nationale sur les transports

[2] "Freight Rates and Regionalism", The Canadian Journal of Economics and Political Science, 1949, 14:4:433.

tendant à fournir un moyen de concurrence ouverte pour les services de transport.»

130. Les nouveaux taux de wagonnée fractionnée ajoutent de nouvelles difficultés aux distributeurs et aux fabricants de la région. Dans le cas de certains distributeurs; ils ne voient plus très bien si l'agrandissement des entrepôts et l'amortissement d'immobilisations seraient profitables pour servir toute la région atlantique à partir de Moncton. Dans le cas du fabricant, les hausses des taux des moyens de transport concurrentiels suivant les taux des chemins de fer (ou en se servant des nouveaux taux des chemins de fer comme solution), appliquées au type et à l'échelle des opérations, alourdissent les coûts des opérations.

131. La combination de ce qui précède jointe à l'érosion complète des avantages prévus en vertu de la loi des taux de transport des marchandises dans les Provinces maritimes, exige l'annulation des nouveaux taux de wagonnée fractionnée en vertu du Tarif ETA 100 et la mise au point d'une politique applicable à la région susceptible de rétablir les avantages prévus dans la loi des taux de transport des marchandises dans les Provinces maritimes.

132. Il faudrait étudier soigneusement et par priorité, la qualité du service régional de passagers, sa rentabilité et autres facteurs connexes, afin de déterminer si le rétablissement à Moncton de la Regional Car Shops est justifié ou économiquement réalisable.

133. (a) Étant donné que le bill des transports publics n'est en vigueur que depuis peu et qu'il est encore difficile de savoir exactement comment fonctionne leur administration et comment s'appliquent leurs règlements —entre autre, l'établissement d'une procédure uniforme en matière de coûts qui permettrait aux chemins de fer de trouver une formule acceptable pour fixer leurs tarifs—les autorités devraient admettre que la politique et les réglementations concernant les transports au Canada sont sans doute trop compliquées. Cette affirmation est renforcée par le fait que les chemins de fer ont des méthodes comptables qui leur sont propres et qui diffèrent les unes des autres, de telle sorte qu'il a été difficile, jusqu'ici, d'établir approximativement la distinction entre les coûts permanents et les coûts variables. Ce sont là les deux facteurs les plus importants sur lesquels se fonde la présente loi pour fixer les taux.

(b) Serait-il plus pratique et plus économique d'insister pour l'application immédiate d'une politique et d'un plan qui assureraient les services de passagers et de marchandises dans tout le Canada sur la base d'un taux uniforme, comme c'est le cas dans le système des postes? (Il ne faut pas, lorsqu'on pose cette question, oublier la nécessité d'utiliser d'autres moyens de transport dans les régions où les services de chemins de fer sont insuffisants ou menacent de le devenir).

134. Un examen attentif des transports dans les provinces atlantiques démontrera qu'elles ont toujours bénéficié de certaines concessions destinées à réduire l'effet de la distance par rapport au centre du Canada. Entre 1912 et 1922, on vit disparaître les barèmes ferroviaires avantageux. La loi de 1927 sur les tarifs maritimes réajusta alors les taux, tant à l'intérieur des Maritimes qu'en direction du reste du Canada. Lorsqu'en 1951, on promulgua la politique des tarifs des transports publics, cette région en fut exemptée. Les provinces atlantiques ayant par conséquent perdu le bénéfice de l'option en faveur des tarifs de classes, furent, en pratique, protégées contre les augmentations de tarif qui en seraient résultées dans la région.

135. Les provinces atlantiques n'ont jamais été inclues dans la politique des transports publics et ont toujours été l'objet d'un traitement spécial ou d'accommodements destinés à réduire l'isolement que leur imposent la distance et la géographie par rapport au reste du Canada.

136. Il n'est pas suffisamment prouvé à ce jour que le progrès économique justifie un changement dans les principes qui gouvernent les expéditions vers l'extérieur de la région, les fournitures en matières premières ou les coûts de transport de détail pour les transporteurs de la région.

137. Le bill sur la politique nationale des transports met l'accent sur l'intensification de la concurrence, considérée comme le principal moyen d'obtenir le meilleur rendement et la meilleure distribution des moyens de transport. On tient pour certain que grâce à cette augmentation de la concurrence, les tarifs de transport devront refléter les coûts des services. Si tel était le cas le coût du camionnage en provenance et en direction des provinces atlantiques devait être reflété dans les barèmes. *C'est un complet renversement de la politique fédérale traditionnelle dont les dispositions tendaient à réduire cete distance de façon effective.*

138. Il convient de remarquer qu'un grand nombre des industries qui se plaignent de l'augmentation spectaculaire des coûts de leurs transports sont des exploitations qui ont bénéficié des emprunts consentis par la Banque pour le développement industriel ou qui ont reçu l'aide et l'encouragement des pro-

grammes de développement industriel provinciaux tels que Industrial Estates en Nouvelle-Écosse et les programmes de développement industriel du Nouveau-Brunswick.

139. En considération des conclusions qui précèdent et des répercussions sur l'économie de la ville de Moncton, des changements intervenus dans la politique et dans les taux de transport, nous soumettons les recommandations suivantes à l'attention du comité parlementaire des transports.

B. RECOMMANDATIONS

140. (1) Que l'application de la règle de densité de volume (n° 100 du trait ETA) basée sur 10 livres par pied cubique ainsi que celle des taux de détail soit suspendue jusqu'à ce qu'on ait élaboré un système de transport planifié destiné à faire face aux besoins régionaux.

141. (2) Que la situation particulièrement défavorable, en matière de coûts de transport, des industries de distribution et de fabrication désireuse d'avoir accès au marché canadien soit reconnue par le gouvernement du Canada, étant tout spécialement entendu qu'une politique nationale de développement régional se verra reflétée dans une législation; que cette législation soit fondée sur les principes établis en 1927 par la Commission Duncan et reconnus en 1957 par la Commission Gordon. Paragraphe de référence n° 31: «Elle sépare complètement les considérations afférentes à la politique publique nationale des considérations applicables à la politique propre des chemins de fer.» (Commission Duncan) Nous proposons cela comme une alternative éventuelle à la loi des tarifs Maritimes et non pour remplacer le Fonds de développement régional.

142. (3) Que les coûts pour le chargeur des régions atlantiques, des expéditions vers Terre-Neuve ne soient pas plus élevés que le tarif maritime de Montréal à Terre-Neuve et que les coûts de l'expédition de Terre-Neuve aux trois autres provinces atlantiques ne soient pas plus élevés que les coûts des transports par eau de Terre-Neuve à Montréal.

143. (4) Attendu qu'il est évident que les nécessités de transport varient d'une partie à l'autre de la région et que des moyens de transport différents seraient peut-être plus adéquats et plus économiques, qu'un plan de transport soit étudié, basé sur l'idée de faire face aux besoins de chacune des parties de la région et de lui assurer les services de la meilleure qualité possible, et les plus économiques, qu'il s'agisse des voyageurs ou des marchandises.

144. (5) Qu'en fonction du paragraphe (4) on étudie attentivement l'intérêt qu'il y aurait, sur le plan de l'économie nationale considérée à long terme, d'étendre les subventions à tous les moyens de transport—et cela pour chacune des parties de la région—en tenant compte des coûts à long terme qu'impliquerait l'aide apportée au système ferroviaire considéré comme un lien essentiel d'unité nationale.

145. (6) Que le comité permanent de la Chambre des communes sur les transports et communications se réunisse dans les provinces atlantiques tous les deux ans afin de procurer aux expéditeurs l'occasion de faire connaître leurs problèmes les plus pressants.

146. (7) Qu'en raison de la nécessité d'assurer d'une façon permanente une meilleure compréhension des problèmes de la région atlantique, en matière de transports au moins quatre des commissaires aux transports prévus par la nouvelle loi soient choisis dans la région, en tenant compte avant tout de leur expérience et de leurs qualifications; et que les commissaires convoquent une fois par an une réunion publique dans les provinces altantiques.

147. (8) Qu'à l'intensification des services de fret aérien vers Terre-Neuve, et à l'accroissement de la demande de services aériens tant pour les passagers que pour les marchandises, réponde une attention immédiate accordée à l'expansion de l'aéroport de Moncton, afin de satisfaire ces demandes. En fait, et compte tenu du volume actuel du fret aérien, il conviendrait de reconsidérer avec plus d'attention l'efficacité et l'opportunité de ce système.

148. (9) Il conviendrait de rappeler que la Confédération avait formulé avec le plus grand soin la question du développement des ports atlantiques. Toute politique qui agirait au détriment de ce développement retarderait directement la croissance de la région. C'est à la lumière de ce principe qu'il faut considérer la politique qui consiste à faire assumer par le gouvernement fédéral certaines responsabilités financières et une certaine participation à l'exploitation de la Voie maritime du Saint-Laurent. C'est dire que cette politique est pratiquée au détriment des provinces atlantiques et à celui du développement économique de la région atlantique. Il convient, en outre, de remarquer que l'étude entreprise par l'EIU sur les transports dans les provinces atlantiques soulève un doute quant aux avantages que pourrait présenter pour les ports de Saint John et Halifax l'utilisation des services de container. L'EIU a estimé que les avantages, sur le plan de la concurrence, d'un service de container, seraient bientôt contrebalancés par l'établissement d'un service similaire dans les ports

du Saint-Laurent. Le présent mémoire recommande une aide immédiate aux ports de Halifax et de Saint John pour leur permettre de s'assurer des services de container et autres améliorations découlant de la mécanisation des services. Qu'elle que soit l'avance des ports du Saint-Laurent en matière de containers, les ports atlantiques doivent maintenir les procédés les plus modernes possibles s'ils veulent concurrencer les autres ports du Canada et du reste du monde. Nous recommandons, en outre, que l'on presse les chemins de fer d'entamer immédiatement des négociations avec les compagnies de navigation à vapeur afin d'établir un service de «pont terremer» reliant les ports atlantiques au marché Nord-américain. La chose est urgente, non seulement pour raminer l'économie atlantique mais aussi en raison de la concurrence mondiale.

149. (10) Qu'en vue de cette urgence, la recommandation susdite soit appliquée avec la plus grande célérité afin de garantir autant que possible les expéditeurs régionaux de wagonnées incomplètes contre de nouvelles augmentations des coûts des transports.

150. Nous espérons que les faits et les recommandations présentés dans ce mémoire s'avèreront utiles et serviront, pour le grand bien des intérêts économiques du Canada et dans le cadre général de la politique nationale du développement régional, à motiver les mesures pratiques requises pour redresser les injustices dont souffrent les transports dans les provinces atlantiques.

Respectueusement,

Le maire
La ville de Moncton.

APPENDICE I

ANALYSE DE L'ÉTAT, POUR 1967, DE L'ÉVALUATION MUNICIPALE DE LA VILLE DE MONCTON

Montant de l'évaluation totale		$294,877,500
Propriétés fédérales	$ 35,000,000	
Propriétés provinciales	19,000,000	
Propriétés municipales	2,300,000	
Propriétés exonérées	21,478,000	77,778,000
Propriétés foncières	$166,262,980	
Concessions	3,600,000	
Affaires	47,236,520	217,099,500
		$294,877,500
Montant de l'évaluation totale pour la fabrication, la distribution et les transports		$111,436,520
Pourcentage du montant de l'évaluation totale (moins les propriétés exonérées)		37.8%

NOTE: Est comprise dans ce qui précède l'évaluation de la participation des chemins de fer qui, en vertu d'un arrangement avec le gouvernement du Nouveau-Brunswick, contribuent aux impôts de la ville suivant le taux de 68c. pour une valeur de $100.

Source: Rôle des évaluations de la province du Nouveau-Brunswick.
Ville de Moncton.

APPENDICE II

ANALYSE DU MONTANT TOTAL DES REVENUS ET DES RECETTES PROVENANT DE L'EMPLOI DANS LES TRANSPORTS, DANS LES COMTÉS DE WESTMORLAND, D'ALBERT ET DE KENT—1965

	Revenu total $(000)	Traitements et salaires $(000)
1. Comté de Westmorland	118,120	104,147
Comté d'Albert	14,321	12,643
Comté de Kent	10,708	9,584
	$ 143,149	$ 126,374
Source: Statistiques, pour 1965, des impôts du Canada		
2. Traitements et salaires de l'emploi dans les transports 1965		28,175*
Source: Employeurs des transports y compris le National-Canadien		
3. Pourcentage et total des traitements et salaires gagnés dans l'emploi des transports dans les comtés de Westmorland, d'Albert et de Kent—1965		22.3%

* Ne comprend pas certains traitements des cadres, impossibles à évaluer

APPENDICE III

UTILISATION, EN 1966, DES SERVICES DE WAGONNÉES INCOMPLÈTES, CONSIDÉRÉE EN FONCTION DU CHIFFRE DE LA POPULATION PROVINCIALE

	Terre Neuve		I.-P.-É.		Nouvelle-Écosse		Nouveau-Brunswick		Prov. atlant.		Québec	
	charg.	décharg.	charg.	décharg.	charg.	décharg.	charg.	décharg.	charg.	décharg.	charg.	décharg.
1er trimestre	9,872	13,385	503	1,485	15,718	18,557	23,472	22,942	49,565	56,369	42,516	40,598
2e trimestre	7,730	14,211	1,013	1,949	11,708	17,446	14,946	15,427	35,397	49,033	45,799	42,074
3e trimestre	9,040	16,239	101	3,094	11,208	14,784	15,497	15,441	35,846	49,558	34,301	29,362
4e trimestre	12,167	19,067	448	2,108	11,323	15,753	13,414	15,025	37,352	51,953	33,492	28,865
TOTAL	38,809	62,902	2,065	8,636	49,957	66,540	67,329	68,805	158,160	206,913	156,108	140,899
Total: chargé et déchargé	101,711		10,701		116,497		136,134		365,073		297,007	
Population (000)	505		109		760		627		2,001		5,744	
Tonnes par tête d'homme	.201		.098		.153		.217		.182		.051	

	Ontario		Manitoba		Saskatchewan		Alberta		Colombie-Britan.		CANADA	
1er trimestre	77,882	85,284	17,669	15,214	27,907	30,070	14,238	14,949	17,352	21,931	269,721	264,415
2e trimestre	82,999	87,140	19,362	13,806	30,948	34,051	17,260	12,858	20,106	29,131	271,153	268,093
3e trimestre	50,360	57,373	20,552	16,719	24,794	26,918	20,729	21,294	18,574	20,907	223,793	222,131
4e trimestre	53,652	50,150	16,153	12,585	18,415	22,276	12,831	12,857	15,181	17,973	203,060	196,659
TOTAL	264,893	279,947	73,742	58,324	102,064	113,315	65,058	61,958	71,213	89,942	967,727	951,298
Total: chargé et déchargé	544,840		132,066		215,379		127,016		161,155		1,919,025	
Population (000)	6,895		958		954		1,464		1,862		19,878	
Tonnes par tête d'homme	.079		.137		.225		.086		.086		.096	

SOURCES: Trafic ferroviaire des marchandises, Bureau fédéral de la Statistique, N° Cat. 52-002
Relevé de la population par provinces au 1er juin 1966, Bureau fédéral de la Statistique, N° cat. 91-2

APPENDICE A-72

MÉMOIRE SOUMIS PAR LA COMMISSION DES TRANSPORTS DES MARITIMES AU COMITÉ PERMANENT DES TRANSPORTS ET DES COMMUNICATIONS AU SUJET DES PROBLÈMES DE TRANSPORT DES PROVINCES ATLANTIQUES

Introduction

1. La Commission des transports des Maritimes est heureuse d'avoir cette occasion de présenter ses idées au comité permanent des transports et des communications. La Commission a comparu devant le comité à deux occasions précédentes; certains des membres du comité savent donc que la Commission est autorisée et appuyée par les gouvernements des provinces de la Nouvelle-Écosse, du Nouveau-Brunswick, de l'Île du Prince-Édouard, et de Terre-Neuve et Labrador. La Commission est affiliée au ministère du Commerce des provinces Maritimes et au ministère du Commerce de Terre-Neuve. Le comité comprendra aisément que, vu le peu de temps qui s'est écoulé entre l'adoption, le 31 janvier, de la motion du gouvernement contenant votre mandat et la publication de votre itinéraire, il est impossible dans ce mémoire de traiter de tous les problèmes ou d'examiner à fond un problème particulier.

Mandat

2. Il est utile de faire quelques remarques d'ordre général au sujet du mandat accordé au comité pour son enquête.

3. Le mandat charge le comité, entre autre, de «...recommander les mesures à prendre pour appliquer dans toute la mesure du possible la politique nationale des transports dans les provinces atlantiques». La politique nationale des transports est exposée dans l'article 1 de la loi nationale sur les transports. Pour l'expliquer de façon simplifiée, il s'agit d'une politique d'exploitation du système de transport comme s'il s'agissait strictement d'une entreprise commerciale assujettie en grande partie au contrôle de l'opération libre de la concurrence entre les divers modes de transport.

4. A cause des facteurs historiques, géographiques et économiques dont il faut tenir compte dans le domaine des transports en ce qui concerne les provinces atlantiques, il serait complètement inacceptable que l'on applique la politique nationale en matière de transport sans en même temps prévoir dans cette politique des mesures adéquates destinées à supprimer les désavantages dont souffre la région dans le domaine des transports.

5. Aux termes de son mandat, le comité doit faire des recommandations portant sur «...diverses mesures par lesquelles on pourrait aider les transports dans les provinces atlantiques...» (en plus de la loi sur les taux de transport des marchandises dans les provinces Maritimes, ou bien à la place de toute la loi ou d'une partie de la loi). Comme la loi sur les taux de transport des marchandises dans les provinces Maritimes avait pour objectif d'aider les expéditeurs de la région ou, comme l'a dit la Commission royale d'enquête sur les réclamations des Maritimes (la «commission Duncan»), «les marchands, les commerçants et les fabricants des Maritimes», il faut interpréter les mesures d'aide aux transports dans les provinces atlantiques dont parle le mandat comme voulant dire des mesures d'aide aux expéditeurs plutôt qu'aux transporteurs.

6. Une dernière remarque au sujet du mandat du comité a trait à la phrase «...dans le but de voir à ce que les provinces atlantiques bénéficient le plus possible des «*dépenses encourues*» (nos italiques). La Commission appuie entièrement cet objectif. En même temps, toutefois, on ne devrait pas, d'après nous, interpréter cette phrase comme voulant dire que le comité ne devrait pas recommander certaines mesures nouvelles ou améliorées d'aide aux transports dans la région simplement parce que le coût de cette aide dépasse les dépenses actuelles. A cet égard, les dépenses faites en vertu de la loi sur les taux de

transport des marchandises dans les provinces Maritimes, par exemple, n'ont aucun rapport direct, à notre avis, avec l'aide qui peut se révéler nécessaire pour surmonter de façon efficace les désavantages dont souffre la région dans le domaine des transports. De plus, comme on le verra dans la partie de ce mémoire qui traite de la loi sur les taux de transport des marchandises dans les provinces Maritimes, les dépenses faites en vertu de cette loi constituent une considération secondaire par rapport à l'objectif de la loi.

L'étude sur les transports dans les provinces atlantiques

7. Aux termes de son mandat, le comité doit entre autre tenir compte des conclusions et des recommandations qui se trouvent dans l'étude sur les transports dans les provinces atlantiques, janvier 1967, volumes 1 à 12, faite par l'*Economist Intelligence Unit Limited* de Londres, Angleterre, et publiés le 30 mai 1967. Comme le sait le comité, l'étude sur les transports dans les provinces atlantiques (Economist Intelligence Unit Report) compte environ 1174 pages; il n'est donc pas facile de formuler brièvement une opinion sur le rapport dans son ensemble. On peut dire de façon générale que le rapport a un peu déçu la région en question. On ne critique nullement par là la compétence professionnelle des conseillers. Dans bien des cas, le rapport analyse la situation dans le domaine des transports dans la région de façon assez approfondie, mais il néglige souvent de proposer des solutions concrètes aux problèmes de transport de la région. Le rapport contient, il est vrai, des solutions d'ordre général, mais elles ne sont pas assez précises dans la plupart des cas pour qu'on puisse prendre des mesures concrètes.

8. Par exemple, les conclusions du rapport sur les effets de la loi nationale sur les transports dans cette région semblent bien-fondées, mais on ne propose aucunes mesures concrètes et pratiques pour contrecarrer ces effets. L'étude des problèmes des ports des provinces atlantiques est insuffisante et ne contient aucune recommandation concrète. La proposition d'augmenter les tarifs de transbordement entre Terre-Neuve et la terre ferme afin d'encourager la concurrence des transbordeurs privés n'a aucun sens. D'autre part, les remarques concernant la politique du gouvernement fédéral et des chemins de fer prévoyant des facilités de transport routier et les tarifs exigés pour ce service de transbordement sont utiles. De plus, l'analyse de la loi sur les taux de transport des marchandises dans les provinces Maritimes, bien qu'elle ne soit pas entièrement acceptable, peut fournir la base d'une politique des transports positive pour la région. De l'avis de la Commission, le rapport, en suggérant que la région a accordé trop d'importance aux frais de transport, montre qu'on n'a pas entièrement compris les effets des transports, dans le sens le plus étendu de ce terme, sur le développement industriel de la région.

9. Les commentaires ci-dessus ne constituent nullement une appréciation complète et détaillée du rapport. Parce qu'il est à la fois bon et mauvais, il est difficile de déterminer toutes les conséquences qui pourraient découler de ses conclusions et recommandations pour la région atlantique. Cela dépend de la mesure dans laquelle le gouvernement fédéral serait prêt à adopter les bonnes propositions et à rejeter les mauvaises. De toute façon, il est évident, pour la Commission, qu'il est nécessaire de mettre en vigueur des politiques positives, qu'elles aient été exposées en détail dans le rapport ou non, afin de répondre aux besoins de la région.

10. Comme le comité le sait sans doute, le ministre des Transports a demandé aux premiers ministres des provinces atlantiques et à la Commission des transports des Maritimes de lui soumettre des propositions au sujet d'une politique nationale des transports pour la région atlantique. Les gouvernements des provinces atlantiques et la Commission des transports des Maritimes se réjouissent de l'initiative prise par le ministre, et la prochaine partie de ce mémoire indique les mesures prises pour soumettre au gouvernement fédéral des propositions concrètes visant les besoins en matière de transport de cette région du Canada.

Le groupe spécial des provinces atlantiques chargé d'étudier la question des transports

11. De concert avec la Commission des transports des Maritimes, les gouvernements des provinces atlantiques ont récemment créé un groupe spécial ou un groupe d'étude chargé de mettre au point une politique de transport régionale positive. Les travaux sont en cours et se termineront le plus tôt possible. Cette façon d'aborder les problèmes de transport de la région ne devrait être interprétée d'aucune façon comme étant incompatible avec le travail de votre comité. En fait, nous proposons en toute déférence que le comité ne présente son rapport final qu'une fois terminé le travail du groupe spécial afin que les efforts combinés des deux se complètent pour que les provinces atlantiques en tirent le plus possible. Quand il a demandé aux premiers ministres des provinces atlantiques de lui

faire part de leurs vues sur une politique régionale des transports, le ministre des Transports se disait sans doute que ces vues compléteraient le travail de votre comité.

12. Par suite de la demande du ministre et de la création du groupe spécial, la Commission des transports des Maritimes n'est pas en mesure pour l'instant de vous soumettre des recommandations de principe au sujet d'une politique régionale des transports. D'autre part, cependant, nous avons pensé que votre comité aimerait au moins que cette Commission lui présente un bref aperçu de plusieurs problèmes importants dans le domaine des transports, problèmes qu'il faut régler afin de compenser les désavantages de la région dans ce domaine.

La loi sur les taux de transport des marchandises dans les provinces Maritimes

13. La politique nationale visant les transports dans la région atlantique du Canada se fonde, bien entendu, sur la loi sur les taux de transport des marchandises dans les provinces Maritimes. Le but et les objectifs de la loi et l'obligation assumée par le gouvernement fédéral sont des choses aussi sacrées pour les provinces atlantiques que les taux du Pas du Nid-de-Corbeau pour l'Ouest canadien.

14. Vu l'importance qu'elle revêt dans toute la question des transports dans les provinces atlantiques et étant donné que l'esprit de la loi et son application sont souvent mal compris par les gens, tant dans la région qu'à l'extérieur, on a jugé souhaitable de revoir assez exhaustivement les événements qui ont mené à l'adoption de la loi en 1927 et à son application depuis lors.

15. Avant de le faire il y aurait peut-être lieu de noter que la Commission MacPherson a fortement recommandé qu'on établisse une distinction précise entre la politique nationale des transports et la politique nationale. Elle a déclaré que le fait d'utiliser les transports pour atteindre les objectifs de la politique nationale ou publique explique en partie les problèmes des chemins de fer. La Commission royale d'enquête a recommandé qu'une distinction précise soit établie entre ces deux politiques dans l'avenir. Bien qu'elle commence par une définition de la politique nationale des transports, la loi nationale sur les transports énonce à la fois une politique nationale des transports et une politique nationale ou publique.

16. Au début de la Confédération, il est certain qu'on utilisait les transports comme un moyen de développement économique et comme un instrument de politique publique. La construction du chemin de fer Intercolonial et les taux établis par la suite visaient à unir physiquement et économiquement le Canada et les Maritimes. La construction du chemin de fer du Pacifique-Canadien et l'accord sur les taux de transports des grains d'exportation visaient, eux aussi, à unir physiquement et économiquement les immenses territoires des Prairies et la Colombie-Britannique au reste du Canada.

17. L'Appendice I annexée à ce mémoire indique clairement, au moyen de tableaux, que les taux de l'Intercolonial étaient moins élevés qu'ailleurs au Canada. Bien qu'une analyse plus détaillée de la structure des taux de l'Intercolonial soit peut-être souhaitable, il est douteux qu'elle puisse éclaircir davantage les principales considérations de principe au sujet des taux de cette ligne de chemins de fer. Les taux étaient plus bas qu'ailleurs mille pour mille par suite d'une politique directe du gouvernement.

18. Ce niveau de taux semblables en général mais moins élevés quant à l'Intercolonial s'est maintenu jusqu'à la première décennie de ce siècle, à l'exception de quelques changements et revisions mineurs. Vers 1912, cependant, les premiers indices d'une hausse des taux de l'Intercolonial comparativement à ceux du Québec et de l'Ontario sont apparus. La tendance est devenue encore plus visible par suite des augmentations générales de taux approuvées par la Commission des transports ferroviaires entre 1916 et 1922 quand les taux des chemins de fer du gouvernement canadien, y compris l'Intercolonial, bien que ne relevant pas de la compétence de la Commission, ont été traités, à toutes fins pratiques, comme s'ils en relevaient; on n'a tenu aucun compte alors, délibérément ou non, de leur fondement historique et de l'engagement tel qu'on l'interprétait avant 1916. Bien qu'il soit difficile de définir les raisons de ces augmentations de taux de l'Intercolonial, il semble que divers facteurs y aient été pour quelque chose: augmentations de taux par d'autres chemins de fer, directives du gouvernement, et tentative de la direction de l'Intercolonial d'exploiter le chemin de fer sur une base commerciale. Quelle qu'en ait été la raison, cette décision allait directement à l'encontre de la politique en vigueur avant 1912.

19. Ce nivellement s'est terminé en 1923 quand l'Intercolonial a été ajouté au réseau ferroviaire du National-Canadien et est tombé du même coup sous la juridiction de la Commission des transports ferroviaires. A ce moment-là les taux de l'Intercolonial avaient atteint le niveau de ceux du Québec et de l'Ontario et n'était plus du tout question qu'ils soient moins élevés comme on l'avait envisagé au début.

20. Cet état de choses, auquel s'ajoutait le marasme dans le commerce et l'agriculture, a provoqué une vive agitation dans les Maritimes. Le mécontentement était général au sujet des effets de la politique nationale dans la région, surtout parce qu'on n'avait pas réussi à accroître le trafic aux ports d'Halifax et de Saint-Jean et que les taux de transport des marchandises favorables à la région avaient été abolis. Le 7 avril 1926 le décret du conseil C.P. 505 chargeait une commission spéciale d'effectuer une enquête complète sur l'ensemble de la question. La Commission royale d'enquête sur les réclamations des Maritimes—c'est le nom qu'on lui a donné—a présenté son rapport plus tard au cours de la même année.

21. Pour ce qui est du prétendu renversement de la politique nationale au sujet de la construction et de l'exploitation de l'Intercolonial, la Commission royale d'enquête sur les réclamations des Maritimes (ci-après appelée la Commission Duncan) a déclaré à la page 21 de son rapport du 23 septembre 1926:

«*Structure des taux de l'Intercolonial*

La construction de l'Intercolonial a été terminée en 1876 et, après les témoignages que nous avons reçus, il semble qu'à compter de ce moment-là jusqu'en 1912 les intérêts des provinces Maritimes aient été assez bien protégés, car la structure des taux de transport des marchandises tenait compte des besoins de leur trafic. On peut dire, à juste titre selon nous, que les taux moins élevés en vigueur sur le réseau de l'Intercolonial avant 1912 s'expliquent ainsi: les divers gouvernements donnaient suite à la politique établie et remplissaient les engagements pris dès les débuts du chemin de fer, en dépit de toutes les impressions qu'ait pu créer la façon dont il a été administré.

Depuis 1912, la structure des taux a été modifiée et les taux ont été majorés. L'effet combiné de ces changements et de ces augmentations a été d'imposer aux marchandises et à l'industrie des Maritimes un fardeau qui, dit-on, est tout à fait disproportionné à l'augmentation intervenue depuis 1912 dans la structure des taux de transport des marchandises dans les autres parties du Canada, bien que, dans nombre de cas, elle ait simplement haussé les taux de l'Intercolonial au niveau existant dans d'autres endroits. Le résultat net de ces changements est indiqué d'une façon générale par les chiffres de la direction du chemin de fer qui, à notre demande, nous a fourni des statistiques donnant la position actuelle de l'Intercolonial et du reste du Canada par rapport à celle de 1912. Ces chiffres révèlent que les taux de l'Intercolonial ont été frappés d'une majoration cumulative estimative de 92 p. 100 (c'est-à-dire que la base de 100 est devenue 192). Cette augmentation moyenne estimative de taux s'élève pour le reste du Canada à 55 p. 100 (c'est-à-dire que la base de 100 est devenue 155).

Effet des changements dans la structure des taux sur les Maritimes

Les provinces Maritimes nous ont exposé de façon très détaillée leurs vues sur les taux ferroviaires. La Commission des chemins de fer étudie à l'heure actuelle ces vues et nous n'avons pas porté de jugement sur ces questions, pour autant qu'un jugement sur leurs mérites consisterait à étudier l'administration et la politique des chemins de fer. Cependant en ce qui concerne la question plus générale de l'effet que les taux actuels, pris dans leur ensemble, ont sur l'industrie et l'emploi dans les Maritimes, nous en sommes arrivés à la conclusion très nette que la structure tarifaire, compte tenu des modifications qu'elle a subies depuis 1912, impose aux affaires et au commerce des provinces maritimes a) un fardeau qu'il n'avait jamais été question de leur faire supporter, comme nous l'avons lu dans les déclarations et les engagements formulés à la naissance de la Confédération et b) un fardeau responsable, en fait, dans une très large mesure, des difficultés anormales que connaissent actuellement des entreprises des Maritimes qui sont nées et se sont développées avant 1912 en se fondant sur et en faisant confiance à la structure tarifaire du temps.»

22. Un autre paragraphe du rapport de la Commission Duncan mérite d'être cité ici:

«A notre avis, cette évaluation générale de ces considérations, faite une fois pour toutes, comporte de si nets avantages qu'on ne devrait pas la restreindre ou la retarder à cause de critiques mineures. Elle sépare complètement les considérations relatives aux principes directeurs de la politique nationale de celles concernant la politique ferroviaire proprement dite. Elle remet en place les objectifs premiers du chemin de fer intercolonial qu'énonçait la structure tarifaire antérieure à 1912, sans qu'il s'agisse de soustraire le chemin de fer au réseau consolidé des chemins de fer nationaux, ce qui, à notre avis, serait poser un geste rétrograde qui

se révélerait, en définitive, très peu satisfaisant. Le coût de la réduction peut être mesuré nettement et de façon concluante pour chaque exercice financier sans apporter de complication ou de confusion aux opérations financières du réseau consolidé; à notre avis, cela est presque aussi important que d'éviter les complications dans le fonctionnement pratique du réseau.» (Page 23)

23. Dans ce paragraphe, nous voyons que la Commission Duncan suggère une séparation entre la «politique nationale» et la «politique ferroviaire» ou ce qu'on appelle maintenant la politique nationale du transport.

24. La Commission de transport des Maritimes est d'avis que ce paragraphe du rapport Duncan a souvent été mal interprété, ce qui a entraîné des malentendus. Certains ont interprété les mots «une fois pour toutes» comme signifiant que la *réduction* recommandée par la Commission Duncan constituait une obligation que le gouvernement fédéral devait assumer «une fois pour toutes». La Commission de transport des Maritimes n'endosse pas cette interprétation. Elle considère que la réduction de 20 p. 100 recommandée à la suite de l'évaluation générale est celle qu'il fallait *à ce moment précis* pour rétablir la position relative qu'occupaient les taux des Maritimes vis-à-vis des taux des autres parties du pays. Si la Commission Duncan avait jugé qu'un pourcentage de réduction différent était nécessaire pour rétablir la position relative des taux des Maritimes, elle l'aurait sans doute recommandé. Quand on étudie l'objectif de la loi, le pourcentage de réduction n'est pas le point à considérer. Ce qu'il importe de considérer, c'est d'abord «pourquoi» la Commission Duncan a recommandé une réduction.

25. D'après les paragraphes du rapport cités précédemment, il est évident que la Commission Duncan tentait de confirmer et de rétablir l'obligation du gouvernement fédéral de prévoir, pour le transport dans les provinces de l'Atlantique, des taux inférieurs à ceux des autres régions du Canada—obligation qu'exprimait tout d'abord la faible échelle des taux du chemin de fer Intercolonial.

26. En décrétant la loi sur les taux de transport des marchandises dans les provinces Maritimes en 1927, le Parlement tentait de rétablir la position des taux dans les Maritimes par rapport à ceux d'ailleurs au Canada. On peut raisonnablement supposer qu'en incluant l'article 7 dans la loi, le Parlement désirait assurer «une fois pour toutes» que les événements survenus entre 1912 et 1926 ne se représentaient plus. Pour consultation rapide, l'article 7 de la loi sur les taux de transport dans les provinces Maritimes est cité ci-dessous.

> «7. La présente loi a pour but de procurer, dans les taux, certains avantages statutaires aux personnes et aux industries dans les trois provinces du Nouveau-Brunswick, de la Nouvelle-Écosse et de l'Île du Prince-Édouard, et de plus sur les lignes établies dans la province de Québec et mentionnées à l'article 2, dont l'ensemble est ci-après dénommé «territoire choisi». En conséquence, la Commission ne doit approuver ni permettre des tarifs qui puissent détruire ou atteindre d'une manière préjudiciable ces avantages en faveur de personnes ou industries situées ailleurs que dans ce territoire choisi. S.R., c. 79, art. 8.

27. Depuis 1927, les événements ont eu l'effet de recréer le décalage que la recommandation de la Commission Duncan avait corrigé pour la période précédente et que l'article 7 visait à éviter pour la période subséquente. Les faits auxquels il est fait allusion sont l'abaissement des taux pour faire face à la concurrence entre les modes de transport ou la non-application de la totalité des hausses de taux autorisées, ou les deux, pour le transport en dehors du «territoire choisi», surtout en Ontario et au Québec. A cause des grandes distances en cause, le trafic des provinces de l'Atlantique n'a pas bénéficié au même degré des réductions de taux résultant de la concurrence et, de même, il n'a pu échapper au même degré à la pleine application des hausses de taux d'après-guerre.

28. Dans le supplément de son mémoire au comité permanent des chemins de fer, canaux et lignes télégraphiques lors de l'étude du bill n° C-120 de la 2e session de la 26e législature, la Commission des transports des Maritimes a soutenu qu'en fait l'avantage relatif que prétend accorder l'article 7 aux expéditeurs du «territoire choisi» s'est révélé illusoire en pratique et à cause du climat de concurrence qui s'est implanté depuis 1927, comme en font foi les jugements cités dans *Province of Nova Scotia et al*—Loi sur les taux de transport des marchandises dans les provinces Maritimes—*Tariffs (1936) 44 Canadian Railway Cases 289* et à ceux portés en appel à la Cour Suprême du Canada (1937) *46 Canadian Railway Cases 161* (affaire dite «des pommes de terre»). Nous n'avons pas l'inten-

tion de reprendre en entier le mémoire soumis alors au comité parlementaire. Il suffira de citer un paragraphe du supplément:

> Il ne sert en conséquence de rien de prétendre que l'expéditeur des provinces de l'Atlantique peut invoquer efficacement l'article 7 pour corriger à son égard l'effet des tarifs concurrentiels que les chemins de fer appliquent à l'extérieur du territoire de choix pour faire face à la concurrence des camionneurs. (Comité permanent des chemins de fer, canaux et lignes télégraphiques, Procès-verbaux et témoignages, le 30 mars 1965, fascicule 19, p. 1118.)

29. L'avantage visant les particuliers et les industries des Maritimes n'a donc pas été maintenu et le but de l'article 7 a été contrecarré. Les appendices 2 à 5 présentent des illustrations graphiques de ce résultat.

30. En résumé, le mécanisme de la loi n'a pu maintenir le but de la loi, dans les conditions actuelles de concurrence. Cet échec ne suppose pas que le but de la loi n'est plus valable. Au contraire, on soutient que le but premier du comité est de réitérer et de réaffirmer l'objectif de la loi sur les taux de transport des marchandises dans les provinces Maritimes, soit d'accorder et de maintenir un avantage statutaire visant les tarifs pour les expéditeurs du «territoire choisi» par rapport aux expéditeurs des autres régions du Canada. Le rapport de l'*Economist Intelligence Unit* l'affirme de la façon suivante:

> L'objectif de la loi était l'accomplissement de l'obligation, remontant à la Confédération, de «procurer aux marchands, négociants et fabricants des Provinces maritimes le marché le plus étendu composé du peuple canadien tout entier au lieu du marché restreint des Provinces maritimes seules»[1]. Le moyen par lequel l'objectif devait être atteint était la création et le maintien d'un avantage statutaire visant les tarifs pour les expéditeurs d'une région désignée «territoire choisi», pour certains mouvements définis comme «mouvements préférés». . .

31. La présente Commission croit que, par la loi sur les tarifs marchandises des Maritimes, le Parlement voulait empêcher l'ensemble des taux effectifs et les taux particuliers des provinces de l'Atlantique d'augmenter encore davantage qu'ailleurs au Canada. «L'affaire des pommes de terre» a montré clairement que les sauvegardes prévues par le Parlement à cet égard n'étaient pas entièrement effectives. Ce qui ne signifie pas que la loi n'avait aucun effet. Nous le répétons, elle ne remplit tout simplement pas son but dans la conjoncture actuelle des transports.

32. Toute revision de la loi sur les tarifs marchandises dans les Maritimes doit, au moins, reconnaître le principe d'un avantage statutaire pour les provinces de l'Atlantique par rapport au reste du Canada. L'avantage tarifaire statutaire n'est pas simplement la réduction procentuelle que recommande la Commission Duncan. La revision doit aussi comprendre un deuxième principe, soit celui de l'aide au transport versée à tous les transporteurs et expéditeurs, pour éliminer les aspects discriminatoires de la loi actuelle selon laquelle l'aide n'est donnée qu'au trafic ferroviaire. Ainsi, la concurrence augmenterait, contribuant par conséquent à l'établissement d'un niveau inférieur des taux.

33. Un autre commentaire qui se rapporte à la loi est la déclaration de *l'Economist Intelligence Unit* que la loi «n'est pas une mesure visant à développer l'économie des Maritimes» (volume V). Les parties du rapport de la Commission Duncan citées précédemment indiquent sans aucun doute que la Commission tenait compte des aspects économiques. Rappelons ce que dit le rapport de la Commission, page 22: «La situation est telle qu'elle doit être étudiée avec largeur d'esprit, et, *pour le bien économique des Maritimes, elle doit être résolue sans retard*» (l'italique est de nous). Que le Parlement ait eu ou non l'intention de faire de la loi une mesure de développement économique, elle a en fait contribué au progrès économique de la région. La présente Commission ne peut que réitérer sa déclaration à la Commission MacPherson: «. . . les transports ont à jouer un rôle important pour hausser l'économie de la région de l'Atlantique au niveau des autres régions canadiennes» (Compte rendu des témoignages entendus par la Commission royale d'enquête sur les transports, le 12 septembre 1960).

34. En terminant cette partie du mémoire, nous assurons au comité que l'équipe spéciale travaille déjà à mettre au point, le plus tôt possible, des revisions adéquates de la loi, afin qu'elle soit vraiment effective dans l'avenir.

---

[1] Préambule à la loi des taux de transport des marchandises dans les Provinces maritimes (17 George V, c. 44).

La loi nationale sur les transports

35. Le comité permanent des transports et communications a entendu, le 10 novembre 1966, les vues de la Commission des transports des Maritimes au sujet du bill n° C-231 qui est devenu la loi nationale sur les transports. La Commission a fait ressortir alors que fonder les taux ferroviaires sur les frais et donc, les relier directement à la distance par chemin de fer serait un renversement de la politique gouvernementale antérieure qui visait à réduire l'effet de la distance sur les taux des provinces de l'Atlantique. L'*Economist Intelligence Unit* appuyait cette positions sans réserve.

36. Les attributions du comité exigent de lui qu'il recommande des mesures favorables à «la plus grande application possible de la politique nationale des transports aux provinces de l'Atlantique». A cause de vos directives à cet égard, il serait peut-être utile de citer les paragraphes du Volume V du rapport de l'*Economist Intelligence Unit* qui se rapportent à ce point particulier.

> Enfin, quand la politique nationale relative aux tarifs marchandises a été établie en 1951, les provinces de l'Atlantique ont été exclues de la politique nationale. Ce fut la péréquation de la politique des tarifs marchandises appliquée aux taux des classes en 1955. Comme résultat de l'égalisation, la position des provinces de l'Atlantique vis-à-vis le reste du Canada s'est améliorée à l'égard des taux des classes. En excluant les provinces de l'Atlantique de la péréquation, le gouvernement a effectivement empêché la hausse considérable des tarifs marchandises qui aurait suivi dans la région.
>
> Ainsi, on peut soutenir que les provinces de l'Atlantique n'ont jamais fait partie de la politique nationale des transports et ont toujours joui d'un traitement spécial et de concessions visant à réduire l'effet de leur isolement des grands marchés canadiens. Il ne fait pas de doute que ce fut vrai dans le passé et que les tarifs ferroviaires n'ont jamais reflété la distance sur laquelle le transport s'effectue.
>
> En vertu de la politique que propose le bill des transports nationaux, la situation peut changer. La politique relative aux transports comprise dans le bill met l'accent sur le recours aux forces de la concurrence comme moyen de tirer le meilleur parti des ressources des transports. Sous une concurrence croissante, le prix des services de transport devrait de plus en plus refléter le coût d'exploitation de ces services. Sous ces conditions, le coût du long trajet à destination ou en provenance des Maritimes devrait refléter la structure tarifaire; *c'est le renversement de la politique gouvernementale antérieure qui visait à réduire l'effet de la distance sur les tarifs des Maritimes.* Si la structure tarifaire évolue progressivement jusqu'à refléter le coût du long parcours jusqu'au Canada central, les effets sont clairement que le niveau général des taux augmentera dans les provinces Maritimes, que la loi sur les taux de transport des marchandises dans les Maritimes deviendra encore plus impuissante à maintenir un avantage tarifaire pour l'expéditeur des Maritimes et que les revenus supérieurs en vertu du régime actuel de subventions produira une subvention accrue aux chemins de fer (l'italique est de nous) (pages 132 et 133).

37. Cette partie confirme l'inquiétude de la Commission des transports des Maritimes quant au renversement de la politique gouvernementale et à la pleine application de la politique nationale des transports dans les provinces de l'Atlantique. L'énoncé que la loi sur les tarifs marchandises des Maritimes (comprise telle qu'écrite actuellement) sera encore plus impuissante à maintenir un avantage tarifaire pour l'expéditeur des Maritimes accentue le besoin de reviser la loi pour en rétablir le sens et le but premier. Parce que la situation est tellement évidente, il n'est pas nécessaire d'élaborer davantage ici. Il convient de signaler, cependant, que la loi sur les tarifs marchandises des Maritimes ne s'applique pas aux mouvements vers l'Est, et que de relier les taux aux frais des chemins de fer pour ce trafic peut aussi avoir un effet néfaste pour la région, surtout pour les entreprises qui dépendent des matières premières provenant de sources à l'extérieur des provinces de l'Atlantique.

Conditions de l'union de Terre-Neuve

38. Un autre engagement statutaire pris par le gouvernement fédéral en ce qui concerne les transports dans les provinces de l'Atlantique est compris dans les conditions de l'union de Terre-Neuve au Canada.

39. La clause 32 des Conditions de l'union de Terre-Neuve au Canada est la suivante:

> (1) Le Canada maintiendra, selon le volume de trafic offert, un service de bateaux à vapeur pour le transport des marchandises et des passagers entre North Sydney et Port-aux-Basques; ce service, dès qu'une route pour véhicules à moteur aura été ouverte entre Corner Brook et Port-aux-Basques, assurera aussi, dans une mesure convenable, le transport des véhicules à moteur.
>
> (2) Aux fins de la réglementation des tarifs ferroviaires, l'île de Terre-Neuve sera comprise dans la région maritime du Canada et le transport direct entre North Sydney et Port-aux-Basques sera classé comme exclusivement ferroviaire.
>
> (3) Toute législation du Parlement du Canada accordant des taux spéciaux pour le transport à l'intérieur, à destination ou en provenance de la région maritime sera, dans la mesure appropriée, rendu applicable à l'île de Terre-Neuve.

40. Dans l'affaire dite «des tarifs à Terre-Neuve» de 1951, *67 C.R.T.C. 353*, ces clauses ont fait l'objet d'une étude poussée par la Commission des transports du Canada. Avant d'interpréter le sens précis de ces clauses en relation avec la structure des tarifs ferroviaires d'alors, la Commission a fait remarquer «...que les conditions de l'union, bien qu'elles doivent être considérées par nous aux fins de l'interprétation comme une loi du Parlement, ont en plus le mérite d'être l'expression écrite de l'entente entre deux gouvernements souverains».

41. Au sujet du paragraphe (2) de la clause 32, le chef adjoint de la Commission a dit: «A mon avis, ils (termes du paragraphe 2) veulent dire alors que sans égard à certaines circonstances et conditions dissemblables et désavantageuses relatives à Terre-Neuve, cette province doit être incluse, dans la région des Maritimes, à un niveau tarifaire général semblable à celui des autres provinces Maritimes. S'il en est ainsi, et dans cette mesure, comme loi spéciale, les Conditions de l'union l'emportent sur toute disposition contraire de la loi des chemins de fer.. » (l'italique est de nous).

42. Les circonstances et les conditions touchant Terre-Neuve sont en effet dissemblables et désavantageuses au regard de la terre ferme des Maritimes. En fait, à cause de l'existence d'un chemin de fer à voie étroite, le déséquilibre dans le mouvement du trafic, et la nature du terrain, les frais d'exploitation ferroviaire à Terre-Neuve sont parmi les plus élevés sur le continent nord-américain. Pour expliquer la situation terre-neuvienne, le National-Canadien a dit ceci:

> Des 547 milles de St-Jean à Port-aux-Basques... seulement 131 milles de voie ferrée forme palier.
>
> Les pentes sont plus abruptes que dans les Montagnes Rocheuses. Plus de 35 milles de voie ferrée accusent une montée de 2 à 2.5 p. 100, et sur trois autres milles, la pente monte encore plus que de 2.5 p. 100.
>
> Les tournants les plus brusques sur la terre ferme, au Canada sont de six degrés. La région de Terre-Neuve peut se vanter de posséder 35 milles de tournants de 10 à 12 degrés, et presque un mille de tournants de 15 degrés. Les tournants sont les plus brusques dans les pentes les plus rapides.
>
> Comme le dit un vieux mécanicien: «Parfois on monte et on descend la côte en même temps, et il arrive qu'on s'engage dans trois tournants à la fois.»
> (*Au fil du rail*, Juillet-Août 1963, Vol. 6, n° 6)

43. De plus, le coefficient de jaugeage égalisé des plus grosses locomotives du Canadien National en service à Terre-Neuve va de 750 à 1,060 tonnes, sur le trajet vers l'Est, de Port-aux-Basque à St-Jean. D'autre part, une locomotive dont la capacité de traction est à peu près égale obtient, sur le continent, un coefficient de jaugeage égalisé allant de 1,370 à 4,000 tonnes, sur le trajet vers l'Est, entre Joffre, P.Q., et Sydney, N.-É.

44. Quelques-uns des grands réseaux ferroviaires mondiaux ont récemment fait des études montrant que les frais d'exploitation des lignes où les pentes et les courbes sont prononcées peuvent être jusqu'à huit fois plus élevés que les frais d'exploitation des lignes dont les pentes et les courbes sont peu prononcées. Le Canadien National confirme que les pentes prononcées ont un effet marqué sur les frais d'exploitation.

45. La Commission royale d'enquête MacPherson sur le transport a constaté que les Chemins de fer Nationaux du Canada enregistrent à Terre-Neuve un déficit annuel d'exploitation d'environ 6 millions de dollars, qu'on inclut dans l'ensemble des frais du réseau.

46. En ce qui concerne les tarifs-marchandises, les Chemins de fer Nationaux se sont conformés aux Clauses de l'Union et à l'interprétation qu'en a faite la Commission, en

imposant, pour le transport des marchandises en direction de, à partir de ou à l'intérieur de Terre-Neuve, des tarifs généralement comparables à ceux des autres provinces maritimes, *pourvu que ces tarifs soient compensateurs*. A cause des frais plus élevés qu'entraîne le transport des marchandises à Terre-Neuve, il arrive que les tarifs soient plus élevés que ceux qu'on paye pour le transport de marchandises du même genre, sur la même distance, dans la partie continentale des Maritimes. C'est nettement contraire aux Clauses de l'Union.

47. Il y a un autre domaine où le transport des marchandises, à Terre-Neuve, est soumis à des tarifs nettement plus élevés, comparativement à ce que coûte le transport de marchandises du même genre dans la partie continentale des Maritimes: il s'agit de la clause des tarifs décroissants, qui prévoit des tarifs moins élevés lorsque le poids de la wagonnée est plus élevé. Comme le matériel ferroviaire, à Terre-Neuve, où l'écartement de la voie est plus étroit, est nettement plus petit que le matériel employé sur le continent, les réductions des tarifs décroissants sont limitées à la capacité des wagons en service dans cette province. Par exemple, en ce qui concerne le transport par wagons couverts, il n'est pas rare de voir, dans la partie continentale des Maritimes, des tarifs décroissants s'appliquant à un poids minimum de 100,000 ou 120,000 livres, tandis qu'à Terre-Neuve, pour la même marchandise, les tarifs décroissants seraient limités à un poids minimum d'environ 60,000 livres. Il en résulte évidemment que les tarifs-marchandises sont, en pareil cas, plus élevés à Terre-Neuve que dans la partie continentale des Maritimes, pour des marchandises du même genre. S'il est vrai qu'en l'occurence, il n'y a pas réellement violation des Clauses de l'Union, étant donné les limites qu'impose le matériel ferroviaire de Terre-Neuve, le résultat est certainement contraire à l'esprit de ces clauses.

48. A titre d'exemple des situations exposées aux paragraphes 44 et 45, nous portons à l'attention du Comité les taux suivants de chemin de fer:

TAUX DE CHEMIN DE FER AU WAGON POUR LA FARINE DE POISSON

Point de départ	Destination	Milles	Pds minimums en milliers de lbs			
			50	60	80	100
			(En cents par 100 lbs)			
North Sydney (N.-É.)	Truro (N.É.)	215	37	35	33	32
Stephenville Crossing (T.-N.)	Sydney (N.-É.)	218	47	45	—	—
Halifax (N.-É.)	Sussex (N.-B.)	235	37	35	33	32

ADMINISTRATION DU TARIF—Tarif du National-Canadien CM 73-74, CTC(F)E.4157

NOTE—Les taux de Stephenville Crossing à Sydney (N-É) n'ont pas encore été publiés, mais ils ont été donnés par les chemins de fer Nationaux le 7 février 1968 sous réserve de l'acceptation des expéditeurs et de la publication du tarif.

49. Il ressort nettement de cet exemple que, malgré les Clauses de l'Union, le chemin de fer demande—en raison de ses frais d'exploitation et de la clause de compensation que comporte la loi nationale sur les transports—que la circulation terre-neuvienne verse 10c. les 100 lbs, soit de 27 à 28 p. 100 de plus, pour des poids minimums égaux sur une distance qui est à peu près la même que pour la circulation de la terre ferme des Maritimes. On voit à cet exemple que la circulation terre-neuvienne subit un autre désavantage savoir les taux inférieurs, sur la terre ferme des Maritimes, pour les poids minimums de 80,000 et 100,000 lbs, dont ne peut bénéficier la circulation de Terre-Neuve.

50. L'Economist Intelligence Unit a reconnu dans son rapport ces problèmes soulevés par les conditions uniques de l'exploitation ferroviaire à Terre-Neuve. A cet égard, nous reportons le Comité aux pages 114 et 115 du volume V, et en particulier aux passages suivants:

> «...en vertu des Clauses de l'Union et de la décision rendue par la Commission des transports du Canada dans la cause du tarif de Terre-Neuve, les chemins de fer doivent maintenir les taux de Terre-Neuve au même niveau que ceux des Maritimes. Si ce niveau n'est pas compensatoire pour Terre-Neuve, il y a une nette contradiction qui doit être résolue entre

les Clauses de l'Union et les règlements sur les taux minimums proposés par le bill national sur les transports.

Si un niveau compensatoire des taux doit être établi à Terre-Neuve, il est clair qu'il faut s'attendre à une augmentation sensible des taux. Terre-Neuve est une des régions du Canada où les chemins de fer exercent encore un certain monopole, et il serait probablement assez facile d'y imposer une hausse générale des taux. Mais l'économie de l'île repose sur l'industrie primaire, dont le coût des transports occupe beaucoup plus d'importance que chez l'industrie secondaire de fabrication. D'où un réel danger que toute augmentation appréciable des taux de transport des marchandises à Terre-Neuve puisse avoir des effets déplorables sur l'économie naissante de la province. Quoi qu'il en soit, hausser le niveau des taux à Terre-Neuve au-dessus de celui des Maritimes serait contraire aux conditions de l'union.»

51. Le paragraphe 6 de l'article 326 de la loi sur les chemins de fer stipule clairement que l'article 32 des conditions de l'union de Terre-Neuve au Canada a la priorité sur toute autre disposition de la loi sur les chemins de fer. Toutefois, cela n'est pas suffisant en soi pour permettre à Terre-Neuve de bénéficier des avantages prévus par l'article 32 comme l'interpète la Commission des transports. C'est évident d'après l'exemple des taux dont il a été question antérieurement.

52. Il est évident d'après ce qui précède que si on n'établit pas le mécanisme nécessaire pour donner suite à l'article 32 dans la structure des taux s'appliquant au transport des marchandises en provenance ou à destination de Terre-Neuve ou à l'intérieur de la province même, les avantages envisagés dans les conditions de l'union seront diminués davantage. Voilà un autre domaine sur lequel le groupe spécial pourra se pencher afin de formuler une politique régionale des transports.

Taux visant les chargements incomplets

53. Vu les débats et les questions à la Chambre des communes et les mémoires qu'il a déjà reçus, le comité sait sans doute que les provinces atlantiques ont dû faire face à la revision de taux la plus radicale depuis des années quand le 5 septembre 1967 les chemins de fer ont mis en vigueur une nouvelle structure de taux pour les chargements incomplets.

54. Les premiers ministres des provinces atlantiques et la Commission des transports des Maritimes ont soumis des mémoires au ministre des Transports M. Hellyer à ce sujet le 13 décembre 1967. On prévoit que votre comité recevra des instances là-dessus des expéditeurs et des réceptionnaires et d'autres organismes publics au cours de l'audience qui aura lieu dans les provinces atlantiques. On n'a donc pas l'intention de traiter de cette question exhaustivement et l'on se contentera de vous signaler l'Appendice 6 qui est le mémoire présenté à l'honorable Paul T. Hellyer le 3 décembre 1967. La Commission estime dans ce mémoire que les taux visant les chargements incomplets affectent les provinces atlantiques plus gravement que les autres. En résumé elle demande au gouvernement et aux chemins de fer de prendre les quatre mesures précises que voici:

«1. que la réduction des taux à l'intérieur des Maritimes dont il est question dans votre annonce du 9 novembre soit mise en vigueur immédiatement;

2. que les chemins de fer soient forcés de retarder leur demande en vue d'annuler les taux actuels de transport des marchandises en chargements incomplets, du moins jusqu'à ce qu'une nouvelle politique régionale des transports ait été élaborée et mise en œuvre;

3. que la densité exigée soit réduite d'un pied cube égalant 10 livres à un pied cube égalant cinq livres; et

4. que des mesures soient prises immédiatement pour étendre à d'autres moyens de transport les subventions versées aux termes de la loi sur les taux de transport des marchandises dans les provinces Maritimes.»

55. Il convient de rappeler au Comité que, de l'avis de la Commission, il aurait été impossible aux chemins de fer d'effectuer des changements de taux aussi radicaux, n'eût été la liberté que leur accorde la loi nationale sur les transports. La Commission est également d'avis que les chemins de fer se sont peu préoccupés, dans l'établissement de leurs taux de détail, de la concurrence des autres moyens de transport dans les provinces atlantiques.

56. Nous sommes de l'opinion que, sans le «gel» de deux ans des taux à la wagonnée non concurrentiels prévu par l'article 335 de la loi nationale sur les transports, le Comité recevrait les instances d'un nombre bien plus considérable d'industries inquiètes des changements dans les taux à la wagonnée qui se produiront inévitablement lorsque ce gel prendra fin le 23 mars 1969. Même si la citation suivante, prise à la page 128, volume V, du rapport de l'Economist Intelligence Unit, se rapporte spécifiquement au système d'arbitraires s'appliquant à des endroits situés hors des provinces atlantiques, elle illustre

bien les conséquences probables de la liberté accordée aux chemins de fer par la loi nationale sur les transports.

> «Il leur serait possible de remplacer le système (d'arbitraires) par une structure de taux basée sur le millage et abolir ainsi l'avantage actuel du système pour les provinces atlantiques, savoir qu'il ne reflète pas le long trajet entre elles et le Canada central. L'adoption d'une telle ligne de conduite aurait de fortes répercussions dans les provinces atlantiques et, en vertu des règlements modifiés sur les taux, les chemins de fer seraient beaucoup plus libres de mettre en œuvre une telle politique qu'en vertu des anciens règlements.»

Transports et développement économique

57. Comme on l'a déclaré plus haut, les transports ont un rôle important à jouer dans le développement économique du Canada atlantique.

58. Il peut être utile au Comité, dans l'examen des problèmes de transports de la région, de posséder un bref résumé de certains des problèmes qu'affronte l'industrie de l'Atlantique et qui ne sont peut-être pas apparents pour qui n'est pas très au fait des affaires de la région.

59. Un fabricant des provinces atlantiques peut n'avoir pas d'avantage particulier, pour ce qui est du transport, dans ce qu'on est convenu d'appeler le marché «local». Par exemple, un fabricant de la terre ferme des Maritimes peut trouver difficile, sinon impossible, de faire une concurrence efficace sur le marché de Terre-Neuve pour ce qui est et du facteur transports et du facteur temps. Ses concurrents sont en mesure d'utiliser un service maritime rapide Montréal-Terre-Neuve pendant la saison de navigation et Montréal-St-Jean à l'année longue, dans une moindre mesure, à des taux qui sont souvent aussi bas ou plus bas qu'à partir de la terre ferme des Maritimes. Le fabricant de Montréal dispose aussi à l'année longue d'un service de wagons mis en commun, à des taux qui rendent la concurrence difficile aux sociétés de la terre ferme des Maritimes. La plupart des expéditeurs des Maritimes ne peuvent disposer d'un semblable service en commun, en raison du volume insuffisant. Cela ne veut pas dire que Terre-Neuve n'a pas droit aux taux peu élevés ni au service rapide, mais cela met en évidence le fait que la population des provinces atlantiques ne constitue pas nécessairement un marché «captif» pour l'industrie atlantique.

60. On pourrait penser que les fabricants des provinces atlantiques favorisés par un emplacement stratégique sur le bord de la mer jouissent de certains avantages sur le marché de l'exportation. Il n'en est malheureusement pas ainsi pour ce qui est du commerce régulier par paquebots de ligne—qui est le genre de service maritime habituellement employé au transport des produits manufacturés. Les taux océaniques en provenance et à destination des ports de l'Atlantique sont généralement les mêmes que les taux océaniques en provenance et à destination des ports du Saint-Laurent. Autrement dit, les taux océaniques ne sont pas le reflet de notre avantage géographique dans les marchés de l'exportation. En outre, pendant la période de l'année où la navigation est ouverte sur le Saint-Laurent, les ports de l'Atlantique ne sont pas desservis avec une fréquence suffisante pour permettre le développement du commerce d'exportation sans acheminer une bonne partie des marchandises par le Saint-Laurent, avec frais de transport supplémentaires.

61. Même dans les cas où le fabricant local peut disposer d'un avantage, quant au transport, dans une partie au moins du marché local, ce dernier peut n'être pas assez considérable pour permettre des opérations rentables. C'est un principe généralement admis que l'industrie doit disposer d'une aire de marché local ou naturel de dimensions suffisantes pour couvrir les frais fixes. Dans bien des cas, les provinces atlantiques ne constituent pas une aire de marché de cet ordre.

62. Le rapport de l'Economist Intelligence Unit donne à entendre que les provinces atlantiques ont trop mis l'accent sur le coût des transports. Il indique que les coûts du transport ne sont qu'une petite partie des frais totaux—«ordinairement environ 5 p. 100 des frais totaux» (vol. V, page 91.) Quels que soient les frais de transport supplémentaires encourus par une industrie des provinces atlantiques par rapport à ceux de son concurrent du Canada central, cela veut dire autant d'argent en moins pour l'expansion et la modernisation, autant d'argent en moins pour la publicité et la recherche, autant d'argent en moins pour les traitements et les salaires et autant d'argent en moins pour attirer de nouvelles mises de fonds.

63. Autrement dit, cela veut dire que si la proportion du revenu net aux ventes est de 4.7 p. 100 (moyenne nationale, en 1966, pour les membres de l'Association des fabricants canadiens), une société réalisant des ventes de 10 millions de dollars et encourant des frais de transport supplémentaires de $100,000 devrait accroître ses ventes à 12,128,000 dollars, soit une augmentation de 21 p. 100, afin

de réaliser les $100,000 de «bénéfice» qu'elle a perdus en raison des frais de transport supplémentaires—frais de transport que n'a pas eus son concurrent.

64. O ndemande fréquemment à la Commission des transports des Maritimes d'aider les organismes de mise en valeur industrielle des provinces atlantiques dans leurs efforts pour attirer de nouvelles industries dans la région. En conséquence, la Commission a acquis la conviction que si les efforts de tous les paliers de gouvernement pour attirer et retenir des industries dans la région, en particulier les industries qui ne sont pas à base de ressources, doivent être couronnés de succès, il faut des améliorations aux modes et au coût des transports. En raison du caractère confidentiel des travaux accomplis par la Commission des transports des Maritimes dans le domaine de la mise en valeur industrielle, on ne saurait révéler dans ce mémoire tous les détails de certaines études. Les exemples suivants seront peut-être utiles.

65. Une société qui devait prendre de l'expansion envisageait sérieusement de s'établir dans l'une des provinces atlantiques. Elle envisageait de s'établir soit dans la ceinture industrielle longeant le Saint-Laurent, ou tout près, soit dans les provinces atlantiques. L'Agence de mise en valeur industrielle intéressée demanda à la Commission des transports des Maritimes d'évaluer les avantages ou les désavantages, quant aux transports, de l'établissement dans les provinces atlantiques, en collaboration avec la société en question. En se fondant sur trois seulement de ses principaux marchés et sur six seulement de ses sources de matières premières, on a pu établir que si la société s'établissait dans les provinces atlantiques, elle encourrait, sur l'entrée des matières premières, des frais de transport d'au moins 82 p. 100 plus élevés qu'à l'autre endroit d'établissement, hors de la région, et sur l'expédition des marchandises à l'extérieur, des frais de transport de plus de 27 p. 100 plus élevés. Depuis cette étude, les nouveaux taux de détail des chemins de fer et les taux croissants des camions aggraveraient encore la position relative de l'établissement dans les provinces atlantiques. Une autre société, avec laquelle la Commission a participé à des négociations avec les transporteurs relatives aux frais de transport, a estimé qu'un désavantage de 3 c. la livre dans les frais de transport (somme sur laquelle portaient les négociations) équivaudrait en gros à 20 p. 100 du coût anticipé de la main-d'œuvre.

66. Ni l'un ni l'autre des exemples précités ne tient compte des frais afférents à d'autres aspects de la distribution des marchandises, tels l'entreposage, les frais d'inventaire, les retards en cours de route et les frais de voyage du personnel de la société, dépense très réelle de temps et de dollars.

Généralités

67. Il serait trop long de traiter de tous les problèmes de transports qu'affronte la région, et cela pourrait se révéler quelque peu répétitif. D'autres mémoires, sans doute, s'attaqueront dans le détail à bon nombre de ces questions.

68. *Les ports*: L'échec des ports de l'Atlantique à maintenir ou à améliorer leur position, relativement aux autres ports, inquiète les provinces atlantiques. Une étude effectuée en 1964 pour l'Office d'expansion économique de la région atlantique a révélé que l'accroissement de la navigation sur le St-Laurent pendant les mois d'hiver infligerait aux ports de l'Atlantique et à l'économie atlantique des pertes croissantes de circulation et de revenus. Depuis ce temps, les tendances de la circulation dans les ports de l'Atlantique ont confirmé l'exactitude de cette prévision. L'adoption de techniques nouvelles, telles les trains unitaires ou intégraux, les navires à containers ou les navires dits «Lash» ou les deux, associées à la notion de «pont-rail», peut assurer un certain avenir à ces ports. Si tel est le cas, ces perfectionnements doivent se réaliser rapidement, si l'on ne veut pas perdre la course commerciale aux intérêts et aux ports des États-Unis.

69. *La ligne de chemin de fer*: L'amélioration des pentes et des courbes et peut-être un certain raccourcissement de la ligne de chemin de fer réduiraient les frais de transport, et par conséquent le besoin de subventions. De même, la notion de train unitaire ou intégral peut contribuer à surmonter le désavantage géographique dans l'accès aux marchés canadiens, ce genre de train permettant de réduire sensiblement le coût des unités.

70. *Les routes*: Il faut continuer à améliorer les routes. Mais disons nettement que le degré de mise en valeur industrielle, la concentration ou l'absence de concentration de la population, la nature de la mise en valeur industrielle de la région, les distances sur lesquelles sont requis les services de transports, le niveau des taxes sur l'essence, les retards causés par les bacs et les sinuosités des routes dus aux échancrures du littoral, tous ces facteurs réduisent l'efficacité de la concurrence routière.

71. *Les bacs*: Peu besoin de s'étendre sur le besoin d'un service convenable de bacs reliant les deux provinces insulaires du Canada à la terre ferme. Jusqu'à ce qu'une jetée perma-

nente et appropriée relie l'île du Prince-Édouard à la terre ferme, il faudra qu'un service de bacs assure la circulation croissante des hommes et des marchandises. Non seulement ce service doit-il être adéquat, mais le prix des billets doit être maintenu à un niveau qui n'impose pas de fardeau trop lourd aux citoyens de ces provinces. Le Comité est au courant du besoin d'améliorer le service sur le parcours Digby-Saint-Jean. On prétend que la structure des prix, la jauge des navires et la fréquence des départs sur le parcours Yarmouth-Bar Harbour sont cause que l'ouest de la Nouvelle-Écosse ne retire pas d'avantages, dans les taux de camionnage, de ce parcours moins long vers la Nouvelle-Angleterre. Le rapport de l'Economist Intelligence Unit a nettement établi le besoin de bacs supplémentaires sur le parcours North Sydney-Port aux Basques.

72. *Services aériens*: Le Comité, qui a parcouru la région, conprendra la nécessité de services aériens efficaces, réguliers et commodes pour le transport des hommes et des marchandises, surtout au Labrador. Le rôle de l'entrepreneur régional de transport aérien et l'application de la politique aérienne régionale, attendue depuis longtemps, importent en effet à cette partie du Canada, à Terre-Neuve et au Labrador en particulier.

73. On peut s'attendre à ce que le groupe régional d'experts consacre une partie de ses efforts à ces régions dans sa formulation d'une politique régionale envisagée pour les transports.

Conclusion

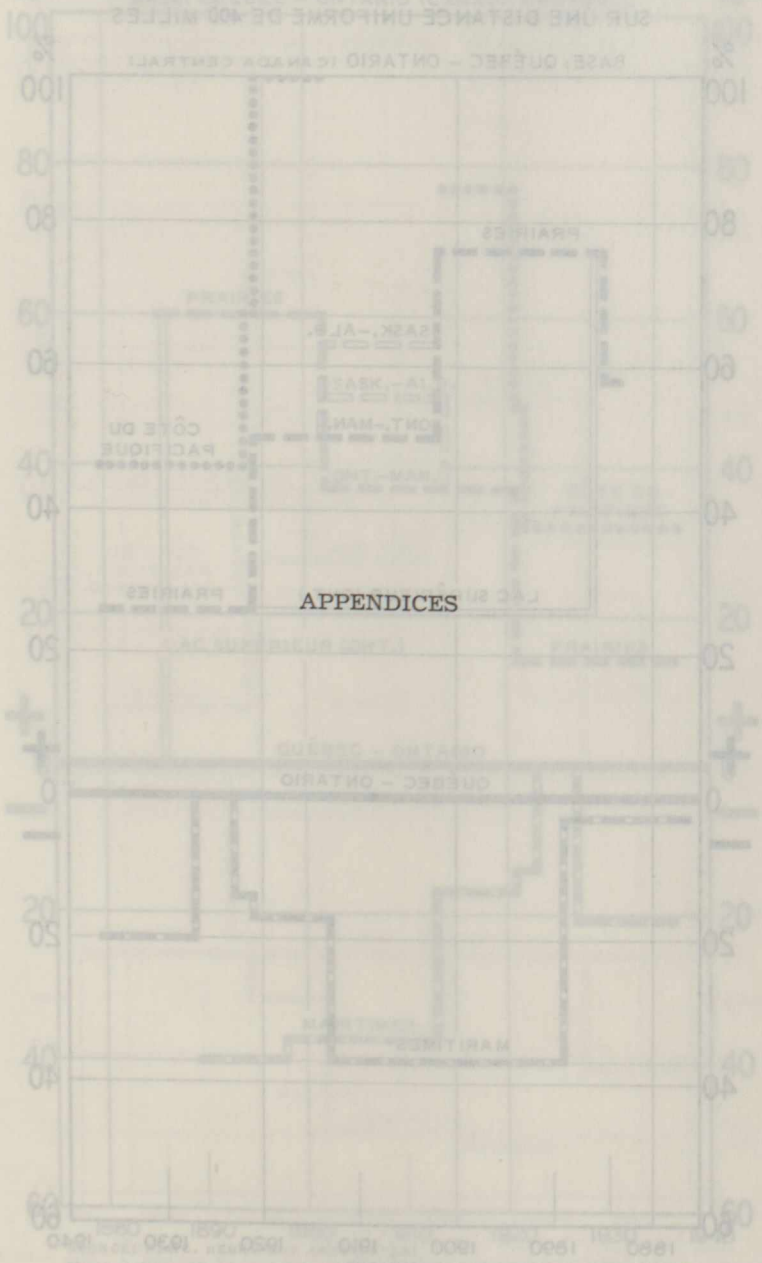
74. La Commission des transports des Maritimes espère que cet aperçu nécessairement bref de l'arrière-plan de certains des problèmes de transports de la région sera utile aux délibérations du Comité.

75. Étant donné que la région s'en remet à un groupe d'experts pour aider à formuler des politiques nationales de transports pour les provinces atlantiques, il est évident que leurs travaux ne peuvent être menés à terme au cours de la présente session du Parlement. Il est donc essentiel que le travail commencé par votre Comité soit poursuivi par le comité permanent reconstitué des transports et des communications lors de la prochaine session du Parlement.

76. La Commission se rend compte que la formulation de politiques nationales à l'égard d'une région du Canada relève de la seule compétence du Parlement du Canada, mais elle a estimé que le gouvernement fédéral aimerait connaître les vues des gouvernements de la région dans la mise au point de telles politiques. C'est dans cette optique que les provinces ont songé à former un groupe d'experts.

77. Mémoire présenté avec les hommages respectueux de

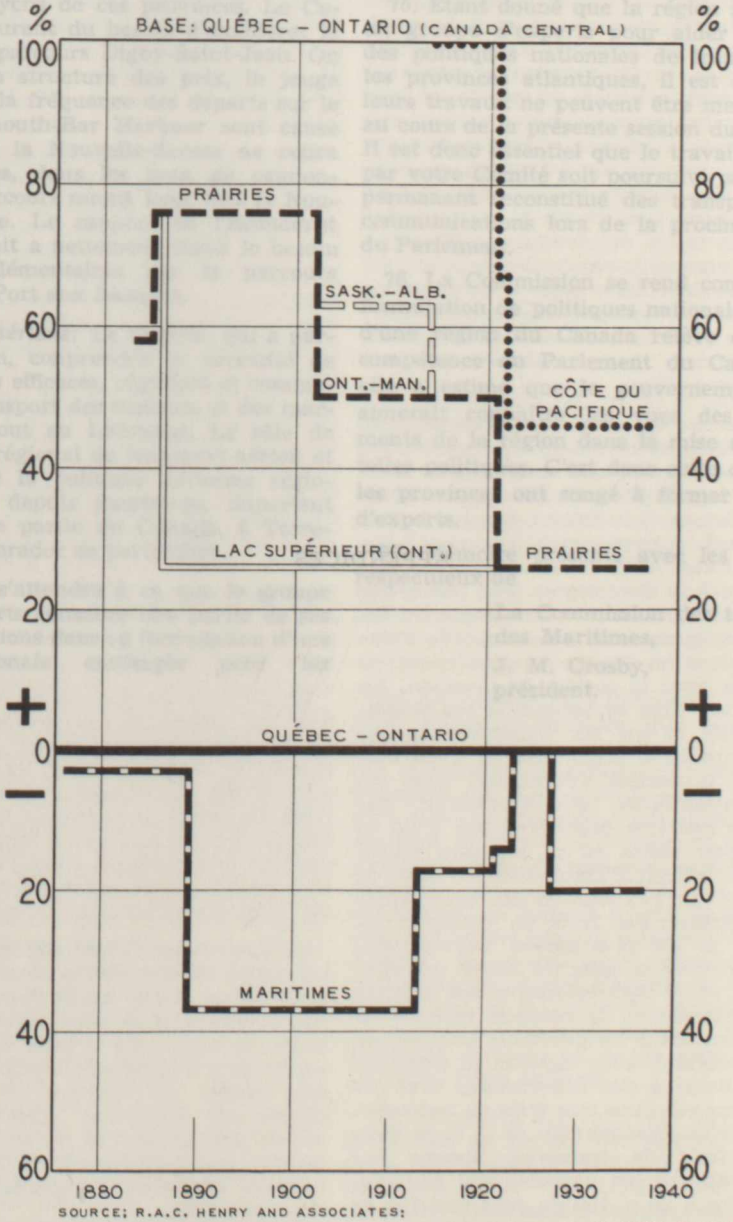
La Commission des transports
des Maritimes,
J. M. Crosby,
président.



APPENDICES

APPENDICE 1
PAGE 1

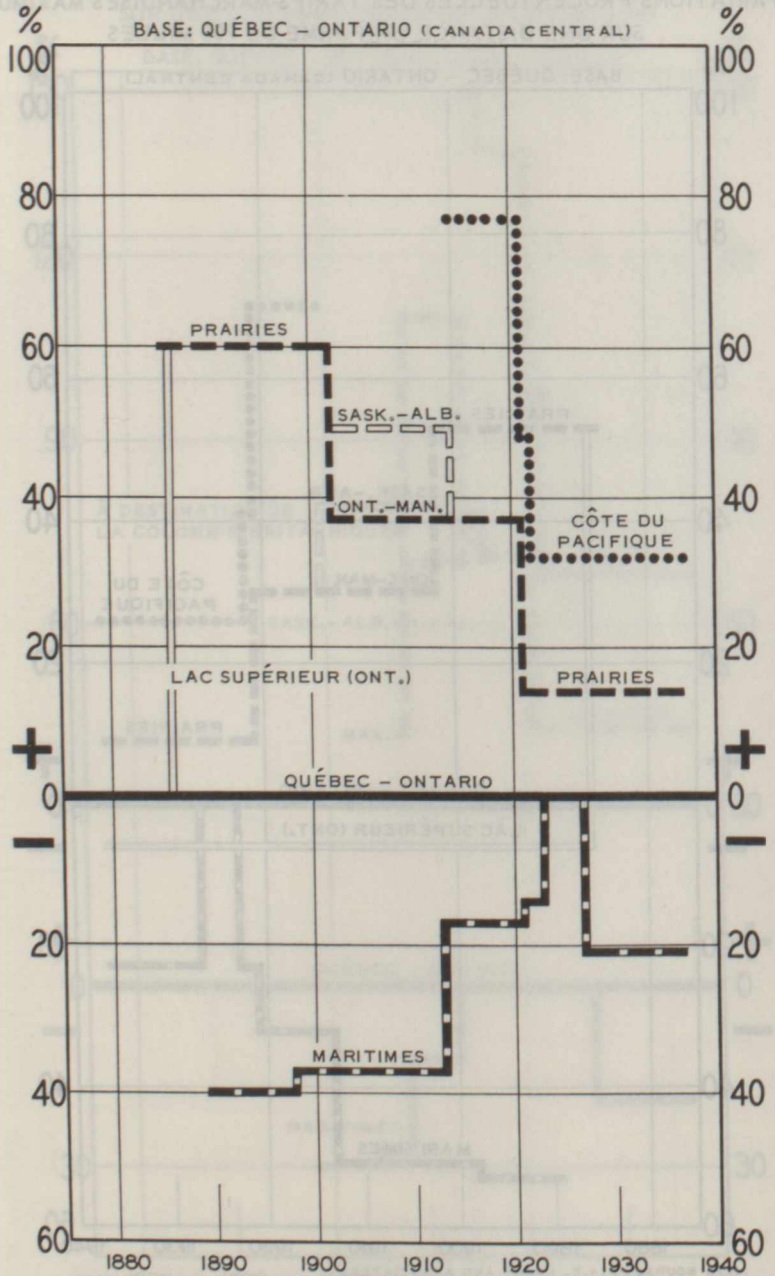
PREMIÈRE CLASSE
VARIATIONS PROCENTUELLES DES TARIFS-MARCHANDISES MAXIMUMS
SUR UNE DISTANCE UNIFORME DE 400 MILLES



SOURCE; R.A.C. HENRY AND ASSOCIATES:
"LES TARIFS-MARCHANDISES DES CHEMINS DE FER DU CANADA", 1939, PAGE 267

APPENDICE 1
PAGE 2

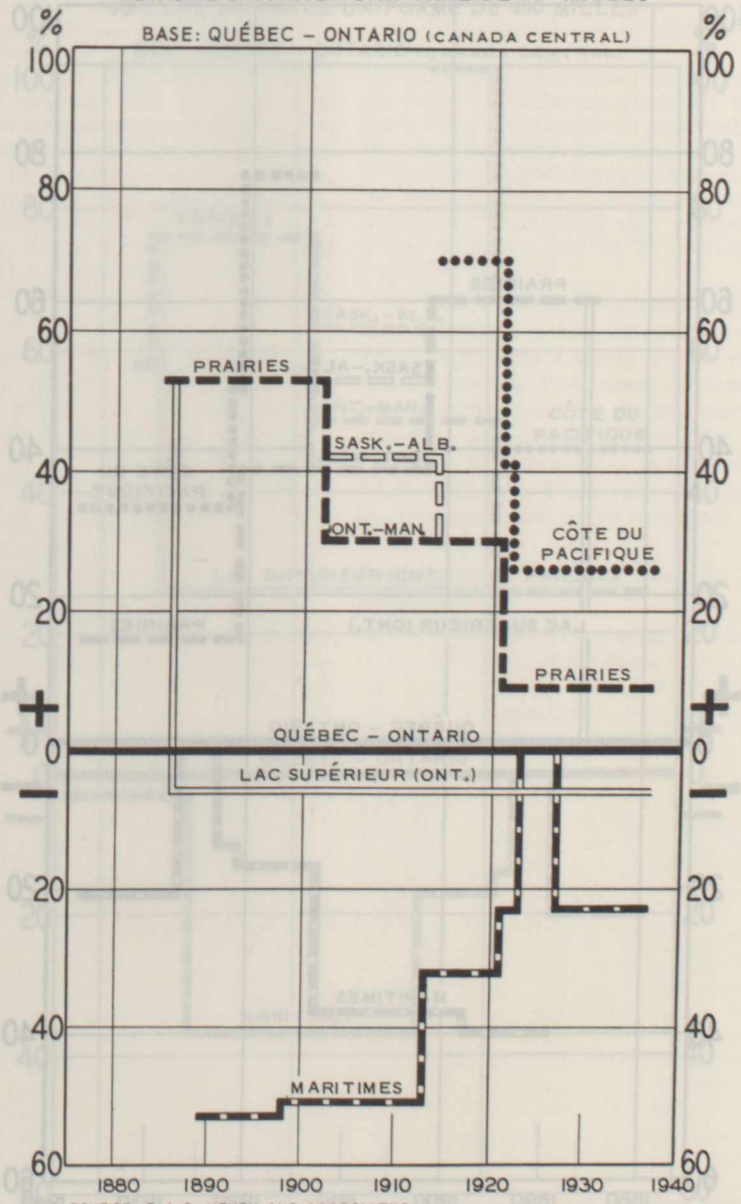
CINQUIÈME CLASSE
VARIATIONS PROCENTUELLES DES TARIFS-MARCHANDISES MAXIMUMS
SUR UNE DISTANCE UNIFORME DE 400 MILLES



SOURCE; R.A.C. HENRY AND ASSOCIATES:
"LES TARIFS-MARCHANDISES DES CHEMINS DE FER DU CANADA", 1939, PAGE 270

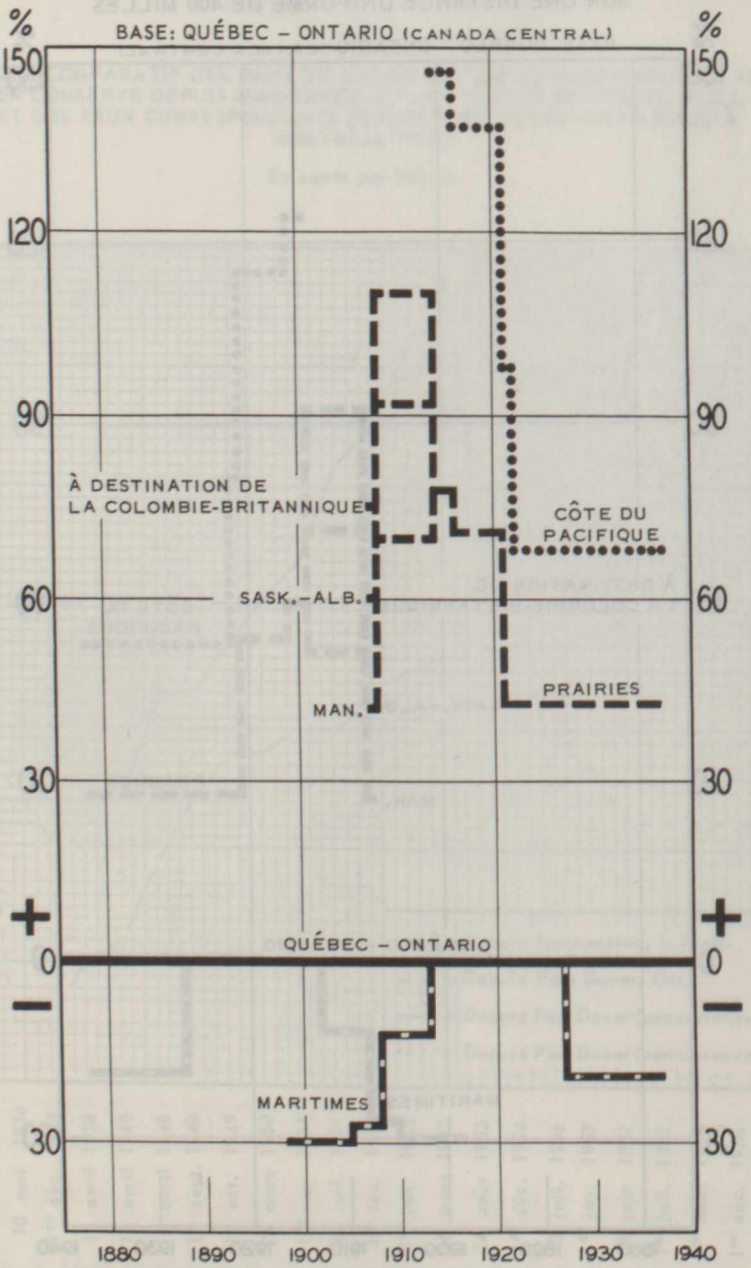
CINQUIÈME CLASSE

VARIATIONS PROCENTUELLES DES TARIFS-MARCHANDISES MAXIMUMS SUR UNE DISTANCE UNIFORME DE 700 MILLES



SOURCE: R.A.C. HENRY AND ASSOCIATES:
"LES TARIFS-MARCHANDISES DES CHEMINS DE FER DU CANADA", 1939, PAGE 271

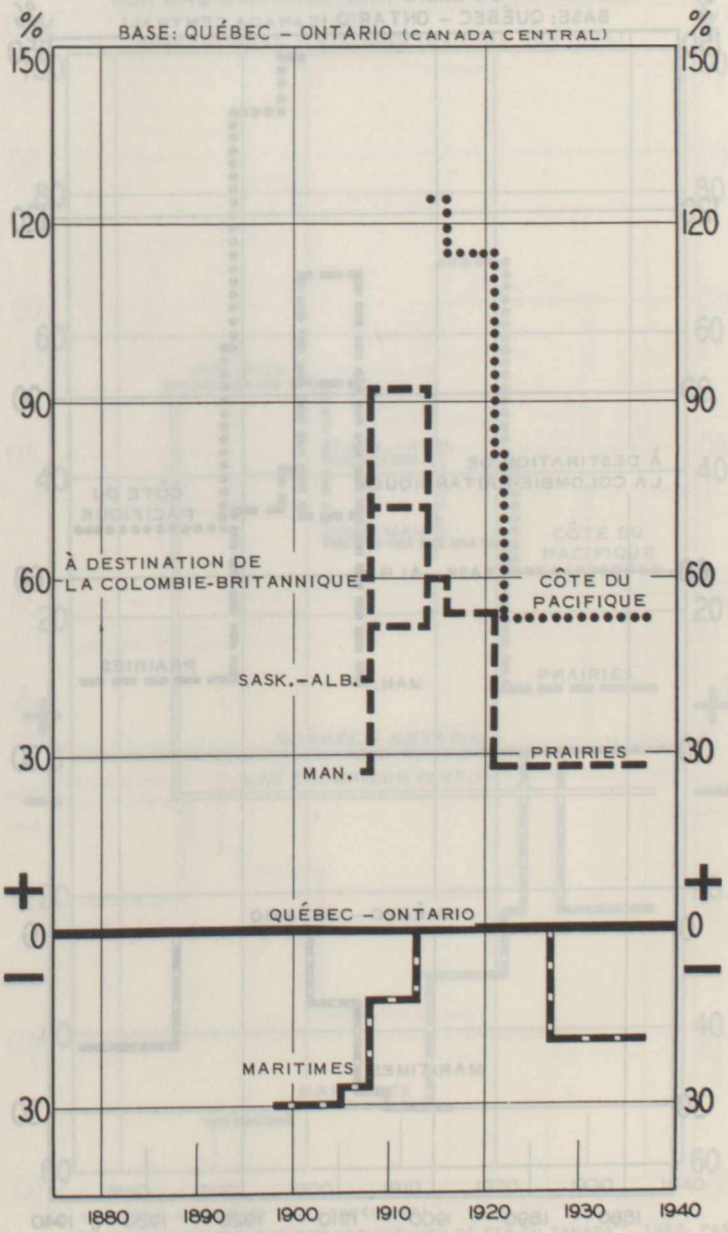
PREMIÈRE CLASSE
VARIATIONS PROCENTUELLES DES TARIFS-MARCHANDISES MAXIMUMS
SUR UNE DISTANCE UNIFORME DE 400 MILLES



SOURCE: R.A.C. HENRY AND ASSOCIATES:
"LES TARIFS-MARCHANDISES DES CHEMINS DE FER DU CANADA", 1939, PAGE 276

APPENDICE
PAGE 5

CINQUIÈME CLASSE
VARIATIONS PROCENTUELLES DES TARIFS-MARCHANDISES MAXIMUMS
SUR UNE DISTANCE UNIFORME DE 400 MILLES

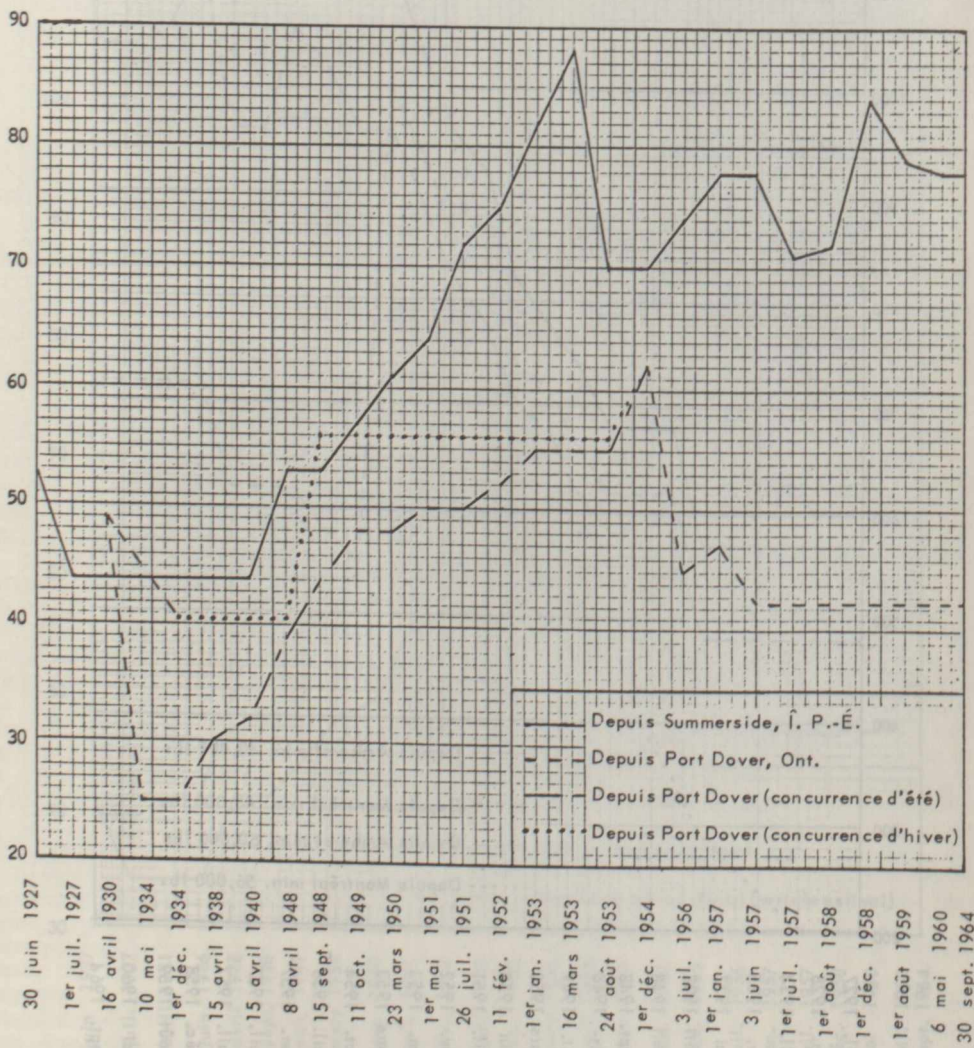


SOURCE: R.A.C. HENRY AND ASSOCIATES:
"LES TARIFS-MARCHANDISES DES CHEMINS DE FER DU CANADA", 1939, PAGE 278

APPENDICE 2

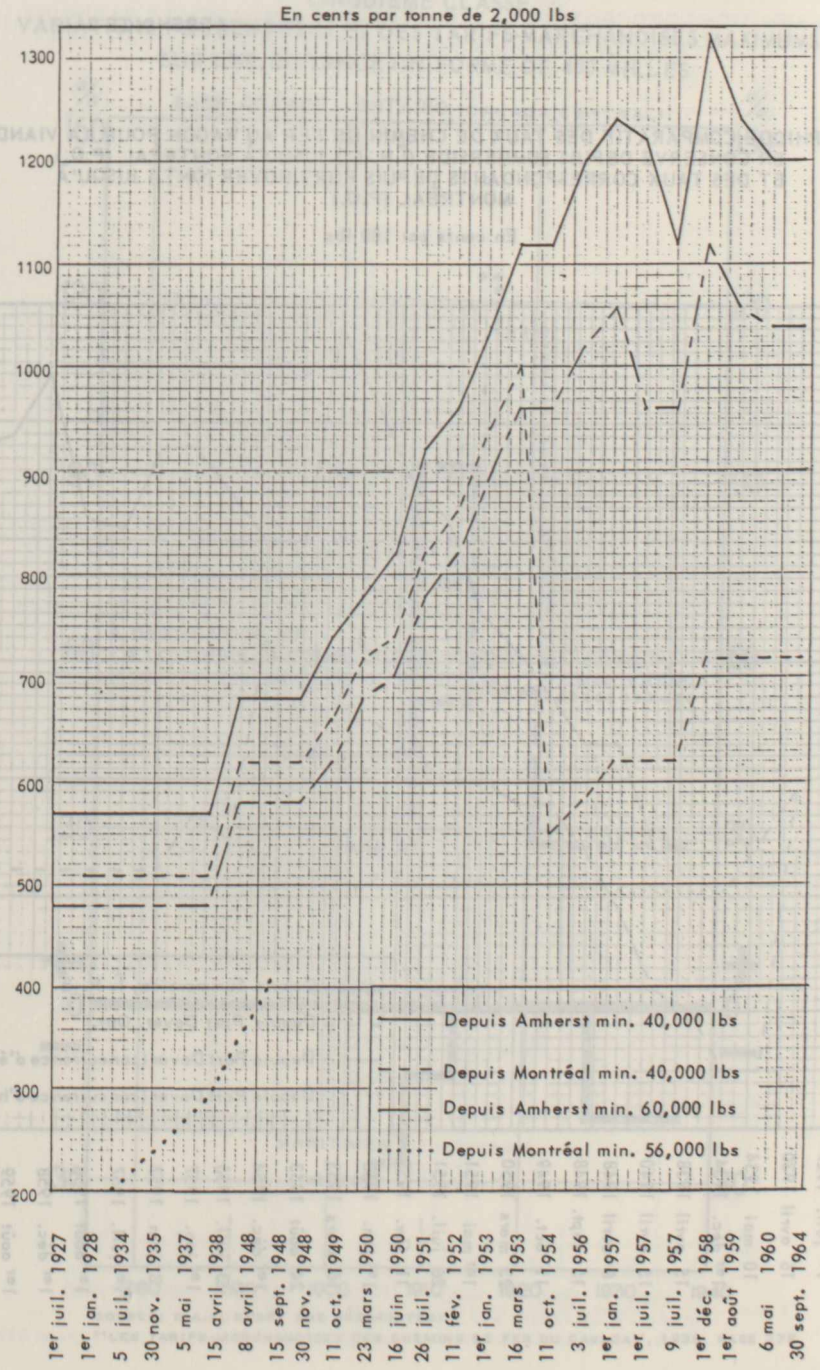
GRAPHIQUE COMPARATIF DES TAUX DE CHEMIN DE FER AU WAGON POUR LA VIANDE EN CONSERVE DEPUIS SUMMERSIDE (Î.P.-É.) JUSQU'À MONTRÉAL (P.Q.), ET DES TAUX CORRESPONDANTS DEPUIS PORT DOVER (ONT.) JUSQU'À MONTRÉAL (P.Q.)

En cents par 100 lbs



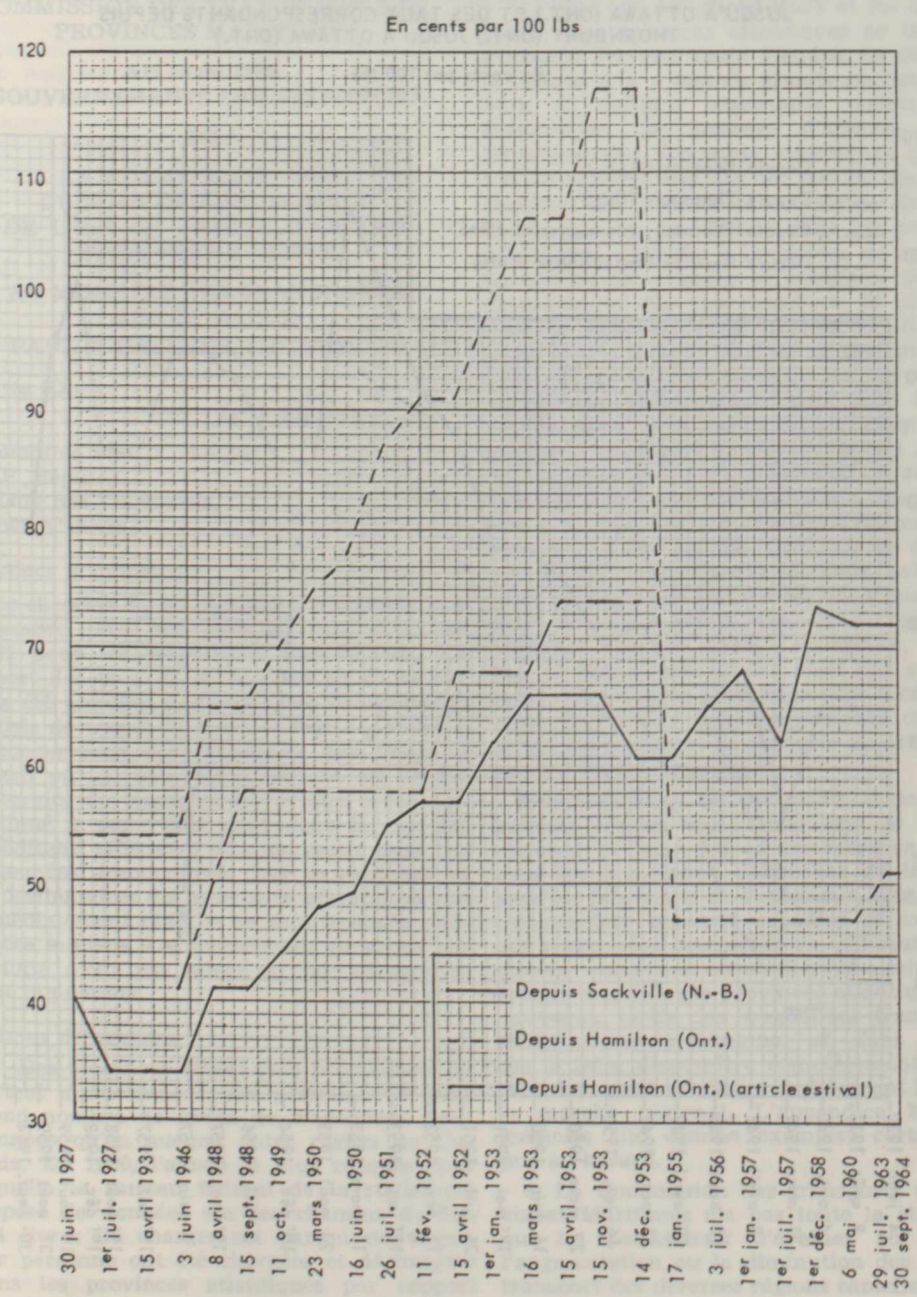
APPENDICE 3

GRAPHIQUE COMPARATIF DES TAUX DE CHEMIN DE FER AU WAGON POUR LES BARRES D'ACIER DEPUIS AMHERST (N.-É.) JUSQU'À QUÉBEC (P.Q.) ET DES TAUX CORRESPONDANTS DEPUIS MONTRÉAL (P.Q.) JUSQU'À QUÉBEC (P.Q.)



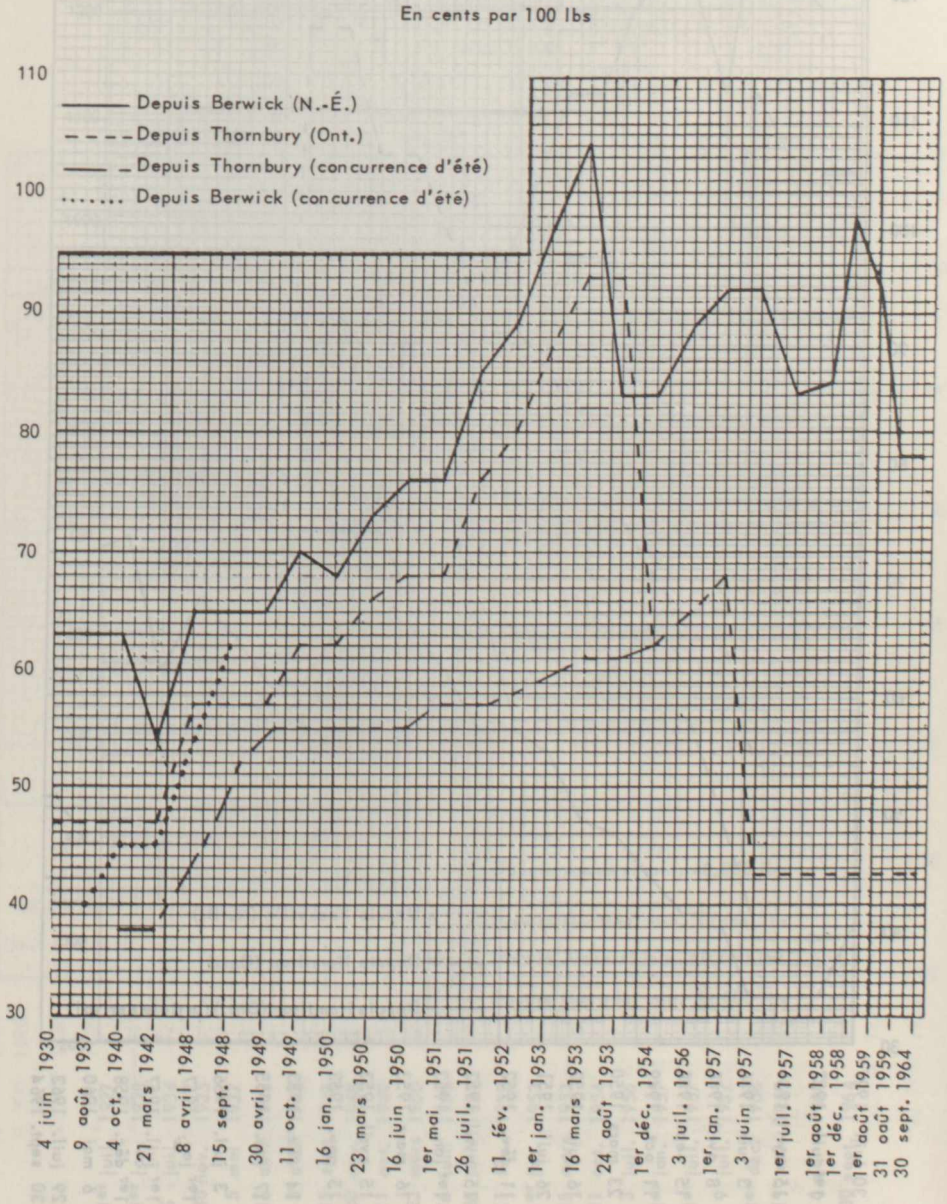
APPENDICE 4

GRAPHIQUE COMPARATIF DES TAUX AU WAGON POUR LES POÊLES ET LES CUISINIÈRES DEPUIS SACKVILLE (N.-B.) JUSQU'À MONTRÉAL (P.Q.) ET DES TAUX CORRESPONDANTS DEPUIS HAMILTON (ONT.) JUSQU'À MONTRÉAL (P.Q.)



APPENDICE 5

GRAPHIQUE COMPARATIF DES TAUX DE CHEMIN DE FER AU WAGON POUR LES SOUS-PRODUITS DE LA POMME EN CONSERVE DEPUIS BERWICK (N.-É.) JUSQU'À OTTAWA (ONT.) ET DES TAUX CORRESPONDANTS DEPUIS THORNBURY (ONT.) JUSQU'À OTTAWA (ONT.)



APPENDICE 6

DANS L'AFFAIRE DES
TARIFS DE DÉTAIL
DES CHEMINS DE FER

MÉMOIRE DE LA
COMMISSION DES TRANSPORTS DES
PROVINCES MARITIMES

AU NOM DES
GOUVERNEMENTS DES PROVINCES

DE

LA NOUVELLE-ÉCOSSE,
DU NOUVEAU-BRUNSWICK
DE L'ÎLE DU PRINCE-ÉDOUARD
ET DE TERRE-NEUVE

AU MINISTRE DES TRANSPORTS
L'HONORABLE
PAUL T. HELLYER, C.P., DÉPUTÉ

Ottawa (Ont.)

le 13 décembre 1967

L'honorable Paul T. Hellyer,
C.P., député,
Ministre des Transports,
Ottawa, Canada.

Monsieur le ministre,

Les chemins de fer canadiens ont établi le 5 septembre 1967 une nouvelle structure des tarifs pour les wagonnées fractionnées. La plupart des taux de messagerie en cours ont alors été annulés. Les tarifs des chargements partiels de wagon fixés en vue de répondre à la concurrence des transports par véhicule moteur ou par eau ont également été abolis. Le service de transport ferroviaire a été discontinué à cette date sauf dans le cas des expéditions effectuées aux nouveaux taux des wagonnées fractionnées. Les expéditeurs et les destinataires des provinces atlantiques ont immédiatement réagi et se sont montrés réellement inquiets. Les événements survenus par la suite n'ont pas allégé ni fait disparaître cette inquiétude.

Raisons du malaise:

1. Des provinces atlantiques proviennent et partent annuellement par personne un plus grand nombre de livres de wagonnées fractionnées qu'en aucune autre région du Canada. En 1966, l'année la plus récente pour laquelle le Bureau fédéral de la statistique dispose de données sur les chemins de fer, 364 livres de chargement partiel de wagon par personne ont été chargées et déchargées dans les provinces atlantiques par rapport aux 192 livres par personne qui ont été chargées et déchargées dans tout le Canada. Exprimé en pourcentages, l'emploi par personne du service ferroviaire pour les wagonnées fractionnées dans les provinces atlantiques est de 89.5 p. 100 supérieur au chiffre enregistré pour le Canada tout entier. L'appendice 1 du présent mémoire donne plus de détails sur le nombre de tonnes par province.

2. Parce que les expéditeurs et les destinataires des provinces atlantiques se trouvent dispersés sur une vaste étendue de territoire et comme il y a peu de grands centres populeux et aucune importante concentration industrielle, les hommes d'affaires et les fabricants des provinces atlantiques qui servent le marché régional ont peu de chance d'y expédier des wagonnées complètes. En outre, il y a peu de possibilités dans les provinces atlantiques d'établir à l'intérieur de la région un service de «wagons en commun» pour l'acheminement des marchandises. Si un fabricant de peinture à Saint-Jean (T.-N.) veut avoir accès à tout le marché des provinces atlantiques, il doit recourir au service des wagonnées fractionnées sur une distance approximative de 1,200 milles jusqu'à Edmuidston (N.-B.) et Yarmouth (N.-É.) Aucune de ces deux villes n'a d'installation suffisamment grande pour recevoir toute une wagonnée à la fois. Ou, un fabricant de matelas à Moncton (N.-B.) ou des fabricants de cuisinières à Sackville (N.-B.) doivent acheminer leurs produits sur un parcours tout aussi long pour arriver à Saint-Jean (T.-N.) que pour atteindre Toronto (Oont.). Ici encore, le marché de Saint-Jean (T.-N.) n'est pas suffisamment considérable pour permettre à ces fabricants d'expédier des chargements complets, ce qui les contraint de recourir au service des wagonnées fractionnées.

3. Bon nombre des fabricants et des distributeurs locaux qui alimentent le marché régional se trouvent en concurrence directe pour les principaux débouchés de la région avec les fabricants de l'extérieur. Plusieurs de ces derniers peuvent expédier et expédient des wagonnées complètes ou utilisent le service de wagons en commun pour atteindre ces grands marchés des provinces atlantiques. Les nouveaux tarifs des wagonnées fractionnées contribueront à diminuer et, dans certains cas, à faire disparaître complètement l'avantage dont peut bénéficier le fabricant local sur le marché régional. L'appendice 2 de ce mémoire cite comme exemples certains cas pris au hasard.

4. La Commission des transports des provinces Maritimes n'a pas toute la statistique qui lui permettrait d'évaluer au complet l'augmentation ou la diminution des frais de transport des diverses régions canadiennes. Se fondant sur les données qui figurent à l'appendice 3, il est manifeste que les taux des wagonnées fractionnées des provinces atlanti-

ques ont augmenté plus qu'ailleurs au Canada.

5. Parce qu'ils se trouvent plus loin des sources de matières premières et des pièces composantes, les fabricants des provinces atlantiques doivent payer des frais supplémentaires de transport pour les produits employés aux divers stades de la fabrication alors que leurs concurrents n'en ont pas à payer pour les mêmes articles. Tout en recourant autant que possible au service de wagons en commun, les fabricants locaux se voient par ces frais additionnels placés dans une position moins favorable pour soutenir la concurrence de *tout* le marché canadien.

6. L'introduction de la règle dite «règle de densité» a contribué à augmenter sensiblement les frais de transport de nombreux expéditeurs et destinataires des provinces atlantiques. Les fabricants de fourneaux électriques, de vêtements, de chaussures, d'articles de voyage, d'articles en aluminium, d'articles en plastique, de frites, de meubles, d'embarcations et de canots, de réservoirs vides à mazout, et de certains produits du papier se voient accorder un volume de densité inférieur à 10 livres au pied cube. Les entreprises qui fabriquent les articles susmentionnés représentent une bonne partie de l'industrie secondaire de la région, et elles jouent un rôle particulièrement important dans les collectivités où elles se trouvent. Bien que l'on reconnaisse que de semblables industries existent ailleurs au Canada, la contribution qu'elles apportent à l'expansion économique de la région revêt une importance beaucoup plus grande que dans les zones plus industrialisées du Canada. Si la règle de densité devait contribuer à faire cesser l'activité de tels fabricants dans les provinces atlantiques, à les contraindre de renoncer à leur expansion possible, ou même à réduire le nombre de leurs employés, l'inquiétude qu'elle suscite est alors vraiment motivée. L'appendice 4 renferme certaines déclaration d'éminents fabricants qui s'inquiètent de l'exploitation future de leurs sociétés en raison de la nouvelle structure des tarifs sur les chargements partiels.

7. Toutes les sociétés des provinces atlantiques n'ont pas encore entièrement ressenti les répercussions des nouveaux taux car certaines ont réussi à s'assurer ou se sont assurées des services de transport au point de départ et à destination. Dans de telles circonstances, les soi-disant taux de détail continuent de s'appliquer. Les fabricants d'embarcations et de canots, de frites, de meubles, de fourneaux électriques, en particulier, ont réussi en grande partie à ne pas payer les nouveaux tarifs parce qu'ils assurent eux-mêmes leur service de transport. Ce qui les inquiète, c'est que les chemins de fer supprimeront ces taux de détail et ne leur laisseront pas d'autre choix que de payer les nouveaux tarifs des wagonnées fractionnées. L'appendice 5 cite comme exemples pris au hasard certains cas montrant les effets qu'ont eus les taux des wagonnées fractionnées par rapport à ceux de la catégorie.

Déclaration du 9 novembre

La Commission des transports des provinces Maritimes a accueilli avec joie votre déclaration du 9 novembre alors que vous avez annoncé certains allégements prochains aux tarifs de détail. Elle se doit, cependant, de souligner qu'un grand nombre d'expéditeurs des provinces atlantiques ne se font pas beaucoup d'illusions quant à la réduction proposée. Il pensent ainsi parce que si les provinces atlantiques ont bien saisi votre déclaration les chemins de fer avaient seulement consenti à une telle réduction à la condition que la Commission canadienne des transports leur permette de supprimer les taux de détail déjà existants.

Raisons pour lesquelles la proposition est inacceptable

On allègue que la proposition des chemins de fer que vous avez incorporée dans votre déclaration du 9 novembre est inacceptable aux provinces atlantiques pour les raisons suivantes:

1. La réduction du tarif sur les expéditions effectuées d'une province à l'autre des Maritimes ne devrait aucunement prévoir la réserve que la Commission canadienne des transports accorde aux chemins de fer l'autorisation de supprimer leurs tarifs de détail présentement en cours. Comme il ressort de l'appendice 3, on a demandé aux provinces atlantiques d'assumer une plus grande part de l'augmentation des tarifs que les autres régions canadiennes. Nous sommes d'avis qu'il ne faudrait pas exiger cela d'elles car elles sont bien moins en mesure de le faire que les autres au Canada. La réduction mentionnée dans votre déclaration du 9 novembre devrait donc s'appliquer immédiatement.

2. La Commission canadienne des transports se trouve placée dans une position intenable à l'audition de la demande des chemins de fer si elle doit rendre une décision favorable à leur endroit et en même temps réduire les tarifs des provinces atlantiques. Celles-ci demandent respectueusement que la Commission canadienne des transports soit libérée de son présent embarras, que les taux moins élevés qui ont été proposés pour les expéditions d'une province à l'autre des Maritimes soient immédiatement appliqués et que leur application ne soit pas sous réserve d'une décision de la Commission canadienne des transports à l'endroit de toute demande que peuvent lui présenter les chemins de fer.

3. Comme on l'a indiqué, certains expéditeurs et destinataires des provinces atlantiques ont réussi à éviter en partie les tarifs de détail des chemins de fer. Il est de toute nécessité pour ces expéditeurs que les tarifs-marchandises présentement en cours pour les chargements incomplets soient maintenus. Les provinces atlantiques vous recommandent fortement de demander aux chemins de fer de ne prendre aucune disposition qui pourrait entraîner l'abolition en ce moment des présents tarifs de détail. Il faut les maintenir, du moins jusqu'à ce qu'une nouvelle politique moderne de transport soit adoptée et appliquée pour la région atlantique du Canada.

4. Les effets de la prétendue «règle de densité» ont été décrits plus haut. On allègue qu'elle manque beaucoup de réalisme. Elle se fonde sur un pied cube qui équivaut à dix livres. Avec une capacité de transport beaucoup moindre pour les marchandises les lignes aériennes ont prévu une règle de densité s'établissant à un pied cube d'une équivalence de 6.9 livres. On fait en outre observer que la présente règle garantit aux chemins de fer un poids applicable de 39,000 livres (pour les fourgons de 3,900 pieds cubes) lorsqu'un de ceux-ci est chargé d'une wagonnée fractionnée. Bon nombre des denrées qui sont transportées par wagons complets bénéficient d'un poids minimum bien inférieur à 39,000 livres. Il ne faudrait pas garantir aux chemins de fer des poids réclamant des prix plus élevés pour les expéditions de détail que pour les wagonnées complètes. Les frais supplémentaires que comporte la manutention des wagonnées fractionnées par rapport aux chargements complets entraînent déjà l'imposition d'un tarif plus élevé pour les expéditions franctionnées que pour l'envoi de wagonnées complètes.

5. Depuis que les nouveaux tarifs de détail sont appliqués, bon nombre des expéditions sont confiés aux transporteurs routiers plutôt qu'aux chemins de fer. Ceux-ci ont donc perdu des revenus ainsi que des occasions de fournir de l'emploi. Dans la mesure où le transport par routes plutôt que par chemins de fer coûterait moins cher, une telle substitution serait alors en conformité avec la politique nationale des transports qu'énonce la Loi sur les transports. Il est toutefois difficile de concilier ceci lorsqu'on constate que les chemins de fer ont établi des tarifs moins élevés pour les chargements partiels de l'Ouest canadien que pour ceux des provinces atlantiques. Une telle disposition nous porte certainement à nous demander si les taux ferroviaires sont moins élevés dans l'Ouest canadien que dans la région atlantique, ou si les chemins de fer ont décidé de soutenir la concurrence des camions dans l'Ouest canadien mais non pas dans la région atlantique.

Application des subventions à d'autres modes de transport

Les transports routiers des provinces atlantiques ont légèrement augmenté leurs tarifs depuis le 5 septembre. On peut s'attendre à d'autres majorations visant à payer les frais à la hausse de l'exploitation. Déjà l'industrie des transports routiers de l'Atlantique doit faire face à des coûts élevés d'exploitation. On peut en attribuer la cause à certains facteurs comme la population dispersée de la région, l'absence de concentration industrielle, les restrictions saisonnières quant au poids, les lourdes taxes sur le combustible, les frais d'enregistrement, les obstacles que pose la situation géographique et les retards des transbordeurs.

Les transporteurs routiers doivent aussi concurrencer avec les chemins de fer sans bénéficier des subventions du gouvernement fédéral qui sont versées en vertu de la Loi sur les taux de transport des marchandises dans les provinces Maritimes. On se conformerait certainement à la politique nationale des transports en accordant la subvention à d'autres modes de transport. Presque tous les gens des provinces atlantiques approuvent l'octroi d'une telle subvention à d'autres services de transport. La seule objection que les Maritimes ont entendu formuler à l'échelon fédéral c'est qu'un tel octroi créerait un problème d'administration. Les provinces Maritimes ne peuvent considérer cette raison valable.

Des millions de dollars sont payés aux termes de programmes de subventions à l'agriculture à d'innombrables bénéficiaires moyennant des coûts d'administration raisonnablement peu élevés. On est d'avis que le minime placement qui s'imposerait sur le plan administratif pour accorder une telle subvention à d'autres modes de transport serait plus que contre-balancé par une meilleure concurrence.

Sans tenter de décrire en détail quelque moyen permettant de payer la subvention à de tels transporteurs, les provinces atlantiques croient que les problèmes d'administration seraient minimisés si la subvention était payée seulement aux transporteurs enregistrés auprès des autorités qui l'accordent ainsi qu'aux transporteurs routiers dûment accrédités auprès d'un organisme ou d'organismes appropriés de transport motorisé. Une telle pratique se rapproche de celle qu'a adoptée l'Office canadien des provendes. Avec les ordinateurs il serait relativement facile, semble-t-il, d'administrer un tel programme de subventions.

Résumé

Bref, la Commission des transports des provinces Maritimes demande au nom des gouvernements des provinces atlantiques...

1. que la réduction des taux d'une province à l'autre des Maritimes, réduction dont il est question dans votre déclaration du 9 novembre, soit immédiatement appliquée;

2. que les chemins de fer soient requis de retirer leur demande visant à supprimer le tarif de détail déjà existant, du moins jusqu'à ce qu'une nouvelle politique de transport régional soit établie et appliquée;

3. que la prétendue règle de densité prévoit une réduction d'un pied cube d'une équivalence de dix livres à un pied cube d'une équivalence de cinq livres; et

4. que des dispositions immédiates soient prises pour appliquer à d'autres modes de transport les subventions accordées en vertu de la Loi sur les taux de transport des marchandises dans les provinces Maritimes.

Daté à Ottawa (Ont.) le 13e jour de décembre 1967.

Veuillez agréer, monsieur le ministre, l'expression de nos sentiments dévoués.

(signé J. M. Crosby
président

(signé) Craig S. Dickson
directeur exécutif

APPENDICE I

UTILISATION, EN 1966, DES SERVICES DE WAGONNÉES INCOMPLÈTES CONSIDÉRÉS EN FONCTION DE LA POPULATION PROVINCIALE

	Terre Neuve		I.-P.-É.		Nouvelle-Écosse		Nouveau-Brunswick		Prov. atlant.		Québec	
	charg.	décharg.	charg.	décharg.	charg.	décharg.	charg.	décharg.	charg.	décharg.	charg.	décharg.
1er trimestre	9,872	13,385	503	1,485	15,718	18,557	23,472	22,942	49,565	56,369	42,516	40,598
2e trimestre	7,730	14,211	1,013	1,949	11,708	17,446	14,946	15,427	35,397	49,033	45,799	42,074
3e trimestre	9,040	16,239	101	3,094	11,208	14,784	15,497	15,441	35,846	49,558	34,301	29,362
4e trimestre	12,167	19,067	448	2,108	11,323	15,753	13,414	15,025	37,352	51,953	33,492	28,865
TOTAL	38,809	62,902	2,065	8,636	49,957	66,540	67,329	68,805	158,160	206,913	156,108	140,899
Total: chargé et déchargé	101,711		10,701		116,497		136,134		365,073		297,007	
Population (000)	505		109		760		627		2,001		5,744	
Tonnes par tête d'homme	.201		.098		.153		.217		.182		.051	

	Ontario		Manitoba		Saskatchewan		Alberta		Colombie Britan.		CANADA	
1er trimestre	77,882	85,284	17,669	15,214	27,907	30,070	14,238	14,949	17,352	21,931	269,721	264,415
2e trimestre	82,999	87,140	19,362	13,806	30,948	34,051	17,260	12,858	20,106	29,131	271,153	268,093
3e trimestre	50,360	57,373	20,552	16,719	24,794	26,918	20,729	21,294	18,574	20,907	223,793	222,131
4e trimestre	53,652	50,150	16,153	12,585	18,415	22,276	12,831	12,857	15,181	17,973	203,060	196,659
TOTAL	264,893	279,947	73,742	58,324	102,064	113,315	65,058	61,958	71,213	89,942	967,727	951,298
Total: chargé et déchargé	544,840		132,066		215,379		127,016		161,155		1,919,025	
Population (000)	6,895		958		954		1,464		1,862		19,878	
Tonnes par tête d'homme	.079		.137		.225		.086		.086		.096	

SOURCES: Traffic ferroviaire des marchandises, Bureau fédéral de la Statistique, N° Cat. 52-002
Relevé de la population par provinces au 1er juin 1966, Bureau fédéral de la Statistique, N° cat. 91-201

COMMISSION DES TRANSPORTS MARITIMES
LE 5 JUIN 1967

APPENDICE 2

TABLEAU COMPARATIF DES TARIFS DE DÉTAIL À PARTIR DE WEYMOUTH, NOUVELLE-ÉCOSSE ET DES TARIFS DES WAGONS MIS EN COMMUN, À PARTIR DE MONTRÉAL, POUR L'ENVOI D'UN MOBILIER CHESTERFIELD (D'UN POIDS DE 180 LIV. ET D'UN VOLUME DE 65 pieds) EXPÉDIÉ À HALIFAX, NOUVELLE-ÉCOSSE ET À CHARLOTTETOWN, ÎLE-DU-PRINCE-ÉDOUARD

NOTE—Tous les tarifs comprennent la livraison à domicile mais excluent le transport jusqu'au point d'embarquement.

De	À	Millesi ferroviares	Type de tarif	tarif	Poids à charger	Prix par mobilier	Weymouth Avantage (+) Désavantage (−)	Dépréciation de la position relative de Weymouth
				(en cents par 190 liv.)		$	$	$
Avant le 5 septembre 1967								
Weymouth, N.-É.	Halifax, N.-É.	171	Rail wagonnées incomplètes	159	190 liv.	3.02	+7.51	—
Montréal, Qué.	Halifax, N.-É.	772	Wagons groupés	154	190 liv.	10.53		
A partir du 5 septembre 1967								
Weymouth, N.-É.	Halifax, N.-É.	171	Rail wagonnées incomplètes	168	650 liv.	10.92	−.39	7.90
Montréal, Qué.	Halifax, N.-É.	772	Wagons groupés	554	190 liv.	10.53		
A partir du 20 novembre 1967								
Weymouth, N.-É.	Halifax, N.-É.	171	Rail wagonnées incomplètes	168	650 liv.	10.92	+.18	7.33
Montréal, Qué.	Halifax, N.-É.	772	Wagons groupés	584	190 liv.	11.10		
Tel que proposé par les chemins de fer								
Weymouth, N.-É.	Halifax, N.-É.	171	Rail wagonnées incomplètes	111	650 liv.	7.22	+3.88	3.63
Montréal, Qué.	Halifax. N.-É.	772	Wagons groupés	584	190 liv.	11.10		
Avant le 5 septembre 1967								
Weymouth, N.-É.	Charlottetown, Î.-P.-É.	358	Rail wagonnées incomplètes	267	190 liv.	5.07	+5.49	—
Montréal, Qué.	Charlottetown, Î.-P.-É.	710	Wagons groupés	556	190 liv.	10.56		
A partir du 5 septembre 1967								
Weymouth, N.-É.	Charlottetown, Î.-P.-É.	358	Rail wagonnées incomplètes	242	650 liv.	15.73	−5.17	10.66
Montréal, Qué.	Charlottetown, Î.-P.-É.	710	Wagons groupés	556	190 liv.	10.56		
A partir du 20 novembre 1967								
Weymouth, N.-É.	Charlottetown, Î.-P.-É.	358	Rail wagonnées incomplètes	586	650 liv.	15.73	−4.60	10.09
Montréal, Qué.	Charlottetown, Î.-P.-É.	710	Wagons groupés	586	190 liv.	11.13		

Tel que proposé par les chemins de fer										
Weymouth, N.-É.	Charlottetown. Î.-P.-É.	358	Rail wagonnées incomplètes	164	650 liv.	10.66	+.47	5.02
Montréal, Qué.	Charlottetown, Î.-P.-É.	710	Wagons groupés	586	190 liv.	11.13		

RÉFÉRENCES TARIFAIRES

DARy. Tarif 93–C, CTC(F) 1210
Pacifique Canadien Tarif E.2872–D, CTC(F)E.5320
National Canadien Tarif CT 31–3, CTC(F)E.4159
E.T.A. Tarif 100, CTC(ET)4713
Muirhead Forwarding Limited—Clarke Traffic Services Ltd. Tarif des wagons combinés C/M1.

COMMISSION DES TRANSPORTS MARITIMES

Le 11 décembre 1967.

TABLEAU EXEMPLATIF DES AUGMENTATIONS QUE REPRÉSENTENT, POUR DES EXPÉDITIONS À PEU PRÈS ÉQUIDISTANTES, LES NOUVEAUX TARIFS DE DÉTAIL À L'INTÉRIEUR DES PROVINCES ATLANTIQUES, À L'INTÉRIEUR DU QUÉBEC ET DE L'ONTARIO, ET ENTRE CES DEUX DERNIÈRES PROVINCES

(Tarifs en cents par 100 liv.)

NOTE—Tous les tarifs comprennent la prise en charge et la remise à domicile

	Milles	Type de tarif	Poids minimum						
			300 liv.	500 liv.	750 liv.	1,000 liv.	2,000 liv.	5,000 liv.	10,000liv.
De Halifax, N.-É. / A Sydney, N.-É.	294	Ancien tarif classe 100	180	155	139	139	124	108	105
		Nouveau tarif de détail	*222*	*210*	*210*	*191*	*177*	*152*	*136*
		Augmentation: ¢	42	55	71	52	53	44	31
		%	23	35	51	37	43	41	30
De Montréal, Qué. / A Bowmanville, Ont.	291	Ancien tarif classe 100	251	251	251	251	251	251	226
		Nouveau tarif de détail	*300*	*283*	*283*	*258*	*246*	*224*	*202*
		Augmentation (ou diminution (−)): ¢	49	32	32	7	−5	−27	−24
		%	20	13	13	3	−2	−11	−11
De Saint-Jean, N.-B. / A Truro, N.-É.	215	Ancien tarif classe 85	145	139	122	122	110	98	95
		Nouveau tarif de détail	*204*	*194*	*194*	*170*	*158*	*135*	*121*
		Augmentation: ¢	59	55	72	48	48	37	26
		%	41	40	59	39	44	38	27
De Windsor, Ont. / A Brampton, Ont.	211	Ancien tarif classe 85	200	200	174	174	153	143	129
		Nouveau tarif de détail	*255*	*242*	*242*	*220*	*206*	*190*	*173*
		Augmentation: ¢	55	42	68	46	53	47	44
		%	28	21	39	26	35	33	34
De Halifax, N.-É. / A Campbellton, N.-B.	375	Ancien tarif classe 70	152	152	151	151	134	112	109
		Nouveau tarif de détail	*256*	*242*	*242*	*221*	*208*	*179*	*160*
		Augmentation: ¢	104	90	91	70	74	67	51
		%	68	59	60	46	55	60	47
De St-Thomas, Ont. / A Sudbury, Ont.	373	Ancien tarif classe 70	233	233	230	230	205	191	172
		Nouveau tarif de détail	*320*	*303*	*303*	*276*	*263*	*240*	*216*
		Augmentation: ¢	87	70	73	46	58	49	44
		%	37	30	32	20	28	26	26
De Sydney, N.-É. / A Newcastle, N.-B.	427	Ancien tarif classe 55	138	138	138	138	138	119	116
		Nouveau tarif de détail	*268*	*254*	*254*	*231*	*219*	*185*	*174*
		Augmentation: ¢	130	116	116	93	81	66	58
		%	94	84	84	67	59	55	50

De Montréal, Qué..... A Welland, Ont.....	414	Ancien tarif classe 55.....	208	208	208	208	208	208	187
		Nouveau tarif de détail.....	*335*	*317*	*317*	*289*	*275*	*252*	*226*
		Augmentation: ¢.....	127	109	109	81	67	44	39
		%.....	61	52	52	39	32	21	21

RÉFÉRENCES TARIFAIRES

National Canadien Tarif CM 300-15, CTC(F)E.4186
National Canadien Tarif C 19-1, CTC(F)E.3901
National Canadien Tarif CT 28-2, CTC(F)-Nº E.4130
National Canadien Tarif CT 31-3, CTC(F)-Nº E4159
E.T.A. Tarif 100, CTC(ET) 4713

COMMISSION DES TRANSPORTS MARITIMES

Le 11 décembre 1967

APPENDICE 4

EXTRAIT DE DÉCLARATIONS ÉMANANT D'HOMMES D'AFFAIRES ET D'INDUSTRIELS DES PROVINCES ATLANTIQUES AU SUJET DES EFFETS DES NOUVEAUX TAUX DE DÉTAIL SUR LE DÉVELOPPEMENT INDUSTRIEL ET SUR L'EXPANSION DE CES PROVINCES

1. G. W. Birch, Directeur, Chestnut Canoe Co. Limited, Fredericton, N.-B. à la Conférence sur les taux de détail, Halifax, N.-É. le 15 novembre 1967.

«Ma société, ainsi que ses directeurs et ses actionnaires ne peuvent qu'envisager l'avenir sous des couleurs sombres. Nous ne pouvons rien en augurer dans les provinces atlantiques. Seul un changement radical dans les propositions actuelles sur les taux de chemins de fer, dans le sens d'une réduction des tarifs et d'une élimination des taux calculés en fonction du cubage pourrait sauvegarder notre avenir dans cette région où notre société exerce ses activités depuis sa création, en 1897.

Mesdames et messieurs, notre avenir dans les provinces atlantiques est en jeu.»

2. C. M. P. Fisher, vice-président, The Enterprise Foundry Company Limited, Sackville, N.-B. à la Conférence sur les taux de détail, Halifax, N.-É. le 15 novembre 1967.

«Le résultat plus clair du tarif n° 100 est d'augmenter nos coûts de fabrication et ceux du transport des produits que nous livrons à nos clients. Cela aggrave considérablement notre position vis-à-vis de la Central Canada Manufacturers dont la concurrence s'avère déjà très dure. Cette société est, stratégiquement, beaucoup mieux située; d'une part ses matières premières lui reviennent beaucoup moins cher, en raison du transport, et d'autre part elle est plus proche des marchés de masse, ce qui diminue le prix de la distribution.

L'existence de nos industries dépend, à l'avenir, de leur position concurrentielle *relative* par rapport aux fabricants des régions à population plus dense du Québec et de l'Ontario. Cette question devrait être envisagée d'une façon comparative.

Les provinces atlantiques ont un besoin impérieux d'industries secondaires pour compléter leur économie et pour leur assurer cette grande influence stabilisatrice que constitue la paie hebdomadaire, influence qui contribue à maintenir la prospérité des collectivités. Il ne suffit pas, dans ce but, de développer les industries actuelles; il faut encore en créer d'autres mais pour cela il faut leur garantir des conditions adéquates, et plus encore, assurer au fabricant actuel la distribution économique et concurrentielle de ses produits sur les vastes marchés du Canada. Il semble, si l'on s'en tient à la manière dont les taux de transport ont été augmentés, que leur effet va à l'encontre de l'idée originelle d'unité, c'est-à-dire qu'ils ont eu pour résultat de déchirer le Canada et de centraliser l'industrie dans l'Ontario et le Québec au détriment des autres provinces. Je pense que cette situation ne peut être surmontée qu'en supprimant les conditions anti-économiques, voire injustes, qui existent en ce moment et qui, depuis de nombreuses années, n'ont pas cessé d'aggraver la situation des producteurs des provinces atlantiques.»

3. Chambre de commerce de Terre-Neuve. Déclaration reproduite par le St. John's *Evening Telegram*, le 9 novembre 1967.

«La Chambre de commerce de Terre-Neuve est persuadée que le tarif n° 100 imposé aux expéditions par wagonnets incomplets, a un effet désastreux sur le commerce de Terre-Neuve et aura également des répercussions sur l'établissement de nouvelles industries dans la province. Elle a par conséquent résolu de redoubler d'efforts pour obtenir la suppression de ce tarif ou tout au moins sa suspension jusqu'à ce que d'autres arrangements puissent être pris.»

La Chambre de commerce a reçu l'entière approbation d'une réunion générale qui s'est tenue mercredi à l'Hôtel Gander.»

4. Robert Leslie, trésorier-adjoint de l'United Elastic Limited, Bridgetown, N.-É. cité dans le *Halifax Chronicle Herald* du 1er novembre 1967.

«Vingt-cinq pour cent des affaires de l'United Elastic Limited court le risque d'être éliminé du marché en raison des augmentations des prix de transport par rail.

La direction n'envisage pas sans appréhension l'avenir du département de tissage élastique de la firme qui emploie environ 100 personnes, a dit Robert Leslie, trésorier adjoint.

Nos tissus sont expédiés en lots par wagonnets incomplets aux fabricants de plusieurs centres du haut Canada, a dit M. Leslie.

Les profits marginaux qu'ils permettent ne sont pas très élevés et seront entièrement absorbés par les nouveaux coûts de transport. Les augmentations vont de 25 à 33 p. 100.»

5. Sol Gilis, directeur, Thistle Knitwear Company Limited, Yarmouth, N.-É., cité par le *Halifax Chronicle Herald* du 2 novembre 1967.

«Sol Gilis, directeur de la Thistle Knitwear Company Ltd., Yarmouth, a dit qu'il devait remettre sine die les plans qu'il avait conçus en vue d'établir une section de fabrication de chemises.

Il a ajouté: «Si l'on continue d'accumuler ce genre d'obstacles, il ne faudra plus songer à établir des industries dans l'ouest de la Nouvelle-Écosse.»

La Thistle emploie 50 personnes. M. Gilis a passé 18 années à Yarmouth. Tous les envois en provenance ou en direction de l'usine sont expédiés par chemin de fer, en wagonnets incomplets.

Les coûts ont monté de 100 à 200 pour cent depuis les récentes augmentations, a dit M. Gilis.

La fabrication de certaines catégories de sweaters a dû être interrompue parce que les prix de transport les éliminaient du marché.»

6. M. T. Lane, directeur des ventes de l'Industrial Shipping Limited, Mahone Bay, N.-É. cité dans le *Halifax Chronicle Herald* du 20 octobre 1967.

«Les nouveaux tarifs tripleraient le coût de l'expédition de marchandises que sa firme envoie par wagonnets incomplets aux détaillants de tout le Canada.

«Nous perdrons certainement des ventes,» a-t-il dit.

La question des transports est une de celles qui empêchent les dirigeants de la firme de dormir, et avec les nouveaux tarifs ce sera pire encore.»

7. M. D. G. MacLeod, président de la Nova Headwear Ltd., Truro à la Conférence sur les taux de détail tenue à Halifax, N.-É. le 15 novembre 1967.

«Ces nouveaux tarifs ne constituent pas seulement un fardeau pour les usines existantes dans les provinces atlantiques, mais ils empêcheront certainement tout fabricant appartenant à une industrie secondaire de s'y installer. Je puis le dire à vous qui appartenaient au ministère du Commerce et de l'Industrie parce que nous sommes une nouvelle industrie; nous invitons souvent des clients éventuels à venir nous parler et à constater combien nous sommes heureux en Nouvelle-Écosse. Croyez-moi, il devient très difficile maintenant en raison du système de transport qui prévaut ici de les inviter à venir voir, car nous sommes bien obligés de leur dire que nous ne sommes pas le moins du monde en mesure de lutter contre la concurrence.»

8. M. S. S. Cairns, directeur de l'usine, Hostess Food Products Limited, Kentville, N.-É. à la Conférence sur les taux de détail, Halifax, N.-É. le 15 novembre 1967.

«Il me semble que tous les producteurs maritimes appartenant à notre industrie seront très sévèrement touchés. Terre-Neuve comprend 20 pour cent de la population des provinces atlantiques. Les producteurs maritimes dans cette région en particulier, devront faire face à de grandes augmentations ou fermer à 100 pour cent tandis que les fabricants du Québec et de l'Ontario continueront à utiliser le transport par eau à partir de Montréal, sans voir, ou à peine, augmenter leurs coûts, et avec le délai de livraison réduit de façon appréciable. Les fabricants des Maritimes paieront des taux considérablement accrus à l'intérieur des provinces tandis que les compagnies de transport qui assurent d'excellents services entre l'Ontario et le Québec d'une part et les principaux centres des Maritimes de l'autre continueront à y apporter des marques concurrentes et des produits en bénéficiant approximativement des mêmes taux. Je dis approximativement parce que tout récemment, il y a eu des augmentations même sur le transport par wagons comme vous le savez. Ces augmentations sur les transports par wagons sont peut-être de l'ordre de 5 à 8 pour cent mais nous ne pouvons pas les considérer comme une augmentation comparée à ce que nous voyons maintenant dans les taux de détail.»

9. M. Starr Pattillio, directeur, T. S. Pattillio Co. Ltd, Truro, N.-É. à la Conférence sur les taux de détail, Halifax, N.-É. le 15 novembre 1967.

«Nous n'avons pu effectuer d'envois cet automne que là où les anciens tarifs par classe étaient toujours en vigueur. Nous assurons notre propre camionnage. Nos clients viennent prendre livraison de leurs envois au hangar des transports de telle sorte que l'augmentation n'est pas trop grave. Si les nouveaux tarifs sont appliqués, tous les consommateurs des quatre provinces atlantiques devront payer davantage pour leurs articles.»

APPENDICE 5

TABLEAU MONTRANT QUELQUES COMPARAISONS PRISES AU HASARD ENTRE LES TAUX DE DÉTAIL ACTUELS, QUE LES CHEMINS DE FER SE PROPOSENT D'ANNULER, ET LES NOUVEAUX TAUX DE DÉTAIL OU CEUX QU'ON ENVISAGE D'APPLIQUER

NOTE: Les taux de détail présentement appliqués par les chemins de fer excluent la prise en charge et la remise à domicile tandis que les nouveaux taux, ou ceux qui sont proposés, couvrent ces services.

Marchandises		Type de taux	Taux	Poids imposable	Prix par envoi	Augmentation par envoi (Nouveaux taux de détail)		Augmentation par envoi (Taux de détail proposés)	
			(c. par 100 liv.)	liv.	$	$	%	$	%
1 Canot «Pal»	De Fredericton, N.-B. à Montréal, Qué.	Par classe	513	90	7.62	16.76	220	16.76	220
		Nouv. t. de détail	254	960	24.38				
		T. de dét. proposé	254	960	24.38				
1 réservoir à essence capacité: 200 gallons	De Moncton, N.-B. à St. John's, T.-N.	Par classe	297	200	5.94	13.57	228	13.57	228
		Nouv. t. de dét.	508	384	19.51				
		T. de dét. proposé	508	384	19.51				
100 ctns Pommes frites	De Kentville, N.-É. à Stephenville Crossing, Terre-Neuve	Par classe	260	300	7.80	16.40	210	10.70	137
		Nouv. t. de dét.	242	1,000	24.20				
		T. de dét. proposé	185	1,000	18.50				
12 ctns troncs d'arbre	De Amherst, N.-É. à Halifax, N.-É.	Par classe	130	600	7.80	10.02	128	4.48	57
		Nouv. t. de dét.	135	1,320	17.82				
		T. de dét. proposé	93	1,320	12.28				
10 matelas à ressorts	De New Gasglow, N.-É. à Truro, N.-É.	Par classe	125	600	7.50	9.30	124	3.42	46
		Nouv. t. de dét.	120	1,400	16.80				
		T. de dét. proposé	78	1,400	10.92				

COMMISSION DES TRANSPORTS MARITIMES
LE 11 DÉCEMBRE 1967

APPENDICE A-73

PROPOSITIONS SOUMISES PAR LA CHAMBRE DE COMMERCE DE MONCTON

Février 1968.

Monsieur le président, Messieurs:

La Chambre de commerce de Moncton est une des 850 organisations et chambres de commerce du Canada; ses adhérents sont au nombre de 550.

Le coût des transports est, en ce moment, un des plus sérieux problèmes de notre vie économique et de celle de toute la région Atlantique.

Dès le début de la Confédération, il a été reconnu que cette question méritait une attention toute particulière. On a fait beaucoup d'études et mené de nombreuses enquêtes sur ce problème si important. Comme votre Comité a accès à ces renseignements, et comme d'autres mémoires ne manqueront pas d'évoquer la partie historique de la question, nous nous bornerons, dans cet exposé, à souligner l'effet du coût des transports sur la vie économique de notre collectivité dans la mesure où ils affectent l'emploi, l'industrie et le commerce de détail.

EMPLOI

Un taux d'emploi dans une ville ou une région se traduit par un bien-être économique général. On pourrait se demander: «Comment les transports affectent-ils l'emploi?» De bien des manières évidemment, mais comme le coût des transports s'ajoute directement au coût d'exploitation de l'industrie et du commerce de détail, il tend à limiter tout à la fois les possibilités d'expansion et celles de l'emploi. En fait, nous croyons que la présente augmentation des prix de transport, aura pour résultat direct, si l'on n'y prend garde, une diminution des possibilités d'emploi.

INDUSTRIE

Lorsqu'on veut encourager l'établissement d'une nouvelle industrie, on s'efforce de démontrer que cela présente une chance raisonnable de rentabilité pour le capital investi. En raison de la concentration de la population autour des grands marchés de Montréal et de Toronto, une nouvelle industrie peut normalement espérer atteindre, dans la région immédiate, un volume de ventes suffisant pour que le jeu de la concurrence soit à partie égale. Dans notre région toutefois, où les marchés locaux sont limités, il faut donner à l'industrie des avantages compensatoires pour lui permettre de concurrencer les centres plus populeux, et de prouver que nous sommes capables de contribuer de façon appréciable à l'économie nationale.

Moncton, en tant que nœud de communication des Maritimes, est particulièrement vulnérable à toute augmentation des coûts de transport tels que les nouveaux taux de détail. Cela, à cause des longues distances à parcourir pour desservir les petits centres de population, d'où une plus grande proportion du trafic régional tombant dans la catégorie des taux de détail. Les taux actuels appliqués à ce trafic ne laissent guère entrevoir la possibilité d'étendre les affaires et d'attirer de nouvelles industries.

Les provinces atlantiques ont également besoin de voir améliorer leurs grandes routes. La création de bonnes routes, praticables par tous les temps, jointe à une amélioration des taux et des services tant à l'égard des expéditeurs que des destinataires, contribuerait à intensifier la concurrence. L'éparpillement de notre population, le bas niveau de notre développement industriel, les détours que font nos routes à cause des échancrures de la mer pour atteindre les centres de population et la nécessité d'utiliser des services de transbordeurs avec le retard que cela comporte, la politique fiscale, enfin, du gouvernement provincial—tout cela contribue à rendre le coût du camionnage, dans les provinces atlantiques, plus élevé que partout ailleurs.

COMMERCE DE DÉTAIL

Un grand nombre de nos magasins de détail peuvent être classés comme moyens ou petits. Le mouvement de leurs expéditions se fait nécessairement par wagonnées incomplètes.

On voit sans peine que les taux de transport réduisent singulièrement la possibilité, pour les commerçants d'entrer en concurrence avec les grandes firmes qui, dans la plupart des cas, peuvent utiliser les wagonnées complètes.

Lorsqu'on additionne l'augmentation du prix des transports au prix de détail, les marchandises bon marché sont plus sérieusement touchées que les marchandises chères. Il en coûte autant, par exemple, de transporter un meuble bon marché qu'un meuble cher, mais le pourcentage d'augmentation du prix de vente est beaucoup plus élevé sur le meuble bon marché que sur l'autre; il est d'environ 10 p. 100 plus élevé. Ce sont donc les petits qui pâtissent.

Dans le cas de marchandises tarifées d'après le volume plutôt que d'après le poids, comme par exemple dans le cas des matelas, l'augmentation des prix de transport est extrêmement élevée.

Un marchand nous a dit que sur un colis de 30 lbs. expédié de Moncton à Newcastle le taux avait augmenté de 69 p. 100, tandis que sur un paquet de 80 lbs. expédié de Moncton à Bathurst, le taux avait augmenté de 80 p. 100.

L'accroissement de ces taux se traduit par une augmentation du coût au niveau du consommateur, ce qui augmente le prix de la vie et contribue par conséquent à faire monter la spirale de la relation prix-salaire.

RECOMMANDATIONS

a) Que la récente augmentation des taux de transport de marchandises par chemin de fer soit annulée aussitôt que possible.

b) Que le Parlement du Canada formule une politique nationale des transports s'appliquant à tous les moyens de transport, politique qui prenne en considération les besoins particuliers des provinces atlantiques et leur procure l'assistance financière qui leur est nécessaire en la prélevant sur le revenu général.

Respectueusement,
J. Harold Wallace, président
Chambre de commerce de Moncton.

APPENDICE A-74

PROPOSITION DE LA MARITIME CO-OPERATIVE SERVICES LIMITED

Messieurs:

Avant de présenter nos propositions, nous aimerions féliciter le Comité pour le temps et les efforts qu'il consacre à l'étude approfondie de la question qui lui est soumise. L'horaire de vos réunions, dans toutes les provinces atlantiques, a permis à beaucoup de firmes commerciales, d'organismes et de personnes privés de faire connaître leurs vues, ce qui ne serait pas le cas si le Comité avait tenté de mener son enquête exclusivement à partir d'Ottawa.

J'espère que la manière consciencieuse dont vous examinez les problèmes de transport de la région atlantique se reflétera dans la sagesse des recommandations que vous présenterez au Parlement.

La Maritime Co-operative Services Ltd. a un intérêt direct à la question des transports vers et dans les provinces atlantiques. Nous sommes une organisation coopérative de vente en gros qui dessert plus de 120 coopératives de détail et sociétés agricoles dans les quatre provinces. Nous assurons la fabrication et la vente en gros d'aliments pour le bétail et la volaille ainsi qu'un service de vente en gros de fournitures agricoles, d'épicerie, de quincaillerie, de dérivés du pétrole et d'aliments secs. Nous fournissons les matériaux de construction en détail à l'est de la Nouvelle-Écosse.

Environ 80 pour cent du total de nos opérations marchandes consiste à procurer aux cultivateurs de l'outillage et des articles de consommation.

Le volume annuel de nos marchandises dépasse 150,000 tonnes. La plupart de celles-ci sont des denrées ou des produits finis en provenance de l'ouest ou du centre du Canada, qui nous sont expédiés par rail ou par bateau. Environ 20 pour cent de ce tonnage sont livrés à nos coopératives de détail, directement du point d'origine. Le restant est confié à nos usines régionales et à nos dépôts pour être distribué, par les transports routiers ou par les chemins de fer, aux destinataires locaux. Toute augmentation ou diminution du coût des transports, fût-elle de quelques sous la tonne, se reflète de façon significative dans la bonne marche de nos affaires.

Nous n'avons pas l'intention, dans ce rapport, d'examiner en détail l'effet des politiques de transport adoptées par les gouvernements fédéraux successifs pour tenter d'équilibrer les possibilités économiques de l'agriculture et de l'industrie secondaire des Maritimes par rapport à celles du Canada central. Nous évoquerons cependant cinq aspects de la situation qui sont en relation directe avec le problème des transports dans notre région.

1. TARIFS PROTECTIONNISTES

Notre situation au bord de la mer nous favorise quant à l'approvisionnement de certaines catégories de denrées de consommation et d'outillage qui doivent être importées. Toutefois, la nécessité de protéger, au Canada, les industries secondaires contre les importations étrangères à bon marché—surtout en provenance des États-Unis—a forcé les provinces atlantiques à acheter la plupart de ses produits manufacturés dans le Canada du centre. Nous avons dû payer notre part des tarifs protectionnistes. Nous avons dû également payer, dans tout le pays, le coût des transports dont dépendent notre production et notre consommation, et recourir principalement au rail au lieu d'utiliser les transports par voie maritime, des États-Unis jusqu'à la côte des provinces atlantiques.

En principe, nous n'avons pas d'objection à participer de nos deniers à la croissance économique du Canada central, à condition qu'on prenne des mesures suffisantes pour stimuler la croissance économique de la région atlantique. Nous prétendons toutefois que jusqu'ici les subventions compensatoires, les projets de l'Office d'expansion économique de la région atlantique et ceux de la Loi d'aménagement régional et de développement agricole, la Loi des tarifs maritimes, la politique d'assistance aux chargements alimentaires et autres mesures pour le transfert des fonds du Trésor fédéral au bénéfice de la région atlantique n'ont pas compensé le prix que nous avons dû payer à cause des tarifs protectionnistes et de l'augmentation des coûts résultant de la politique nationale.

Nous recommandons que l'on reconsidère la politique en matière de transport et que l'on compense le coût du transport des marchandises en provenance et en direction des régions industrialisées du Canada central qui bénéficient de tarifs protectionnistes par l'établissement, dans nos régions, de toute industrie susceptible d'y prospérer.

2. TRANSPORT CONCURRENTIEL

Dès les années 1930, dans ces régions du Canada favorisées par la croissance industrielle et par la concentration de population qui en résulte, l'industrie du camionnage a fait ses preuves et a prouvé qu'elle était capable de concurrencer avec succès les chemins de fer, sur le marché des transports commerciaux. Avec l'amélioration des grandes routes, les distances permettant d'utiliser à plein rendement les transports motorisés ont augmenté. Dans ces régions où circulent les poids lourds, les chemins de fer ont réduit leurs taux, ou se sont abstenus, du moins en partie, de profiter des augmentations générales afin de demeurer concurrentiels par rapport aux transports routiers.

En raison du taux moins élevé de notre croissance industrielle et de notre population, nos firmes de camionnage ne peuvent prétendre au même rendement que celles du Canada du centre, quant à la valeur des marchandises livrées par journée de travail. La concurrence des camions n'a donc pas contraint les chemins de fer à baisser leurs tarifs, dans les provinces atlantiques, comme ce fut le cas dans le Canada du centre.

La méthode consistant à appliquer des augmentations de pourcentage horizontales aux taux des chemins de fer s'est révélée un sérieux handicap pour notre région, les parcours y étant plus longs et les tarifs plus élevés.

(VOIR TABLEAU N° I)

Les restrictions de poids appliquées sur nos grandes routes en raison de leur mauvais état, ont affecté le développement de notre industrie de camionnage et ont accru d'autant le coût de nos transports.

Par exemple: nous avons reçu récemment un chargement de cliquets de bois, expédiés par camion d'un endroit du Québec à Moncton. Lorsque le camion à remorque atteignit la frontière du Nouveau-Brunswick, on découvrit qu'il dépassait les limites de poids autorisées par le Nouveau-Brunswick et il dut décharger 150 des 600 cliquets.

Ceci nous obligea à faire transporter ces cliquets par un autre camion rendant ainsi prohibitif le coût de la livraison.

Cet exemple, pris à rebours, tendrait à signifier qu'un camion en provenance des provinces maritimes ne peut transporter autant de poids que celui qui provient du Québec. Cela veut simplement dire que le camionneur des Maritimes n'est pas en mesure d'offrir un taux au mille aussi avantageux que le camionneur du Québec, ce qui se traduit par une augmentation du coût du transport de nos produits en direction des marchés centraux.

La construction d'un plus grand nombre de routes de bonne qualité, l'établissement d'un plus grand nombre d'industries secondaires et une augmentation de la population pourraient redresser cette situation dans les provinces atlantiques.

Nous recommandons l'usage régulier des fonds fédéraux pour aider nos provinces à construire de meilleures grandes routes, et à encourager l'établissement d'industries secondaires. Ce serait une réponse partielle au problème de nos transports.

3. TRANSPORT PAR EAU

Les provinces atlantiques assurent leurs transports commerciaux non seulement par route mais encore par eau.

Celui-ci est limité lorsqu'il s'agit de transporter les marchandises de production et de consommation du Canada central et du Canada de l'Ouest aux provinces continentales de la région atlantique. Remarquons cependant qu'en ce qui concerne le transport des graines alimentaires, les chemins de fer ont baissé leurs tarifs afin de concurrencer les taux moins élevés des transports par eau.

(VOIR TABLEAU II)

L'augmentation ou l'amélioration des installations portuaires dans la région atlantique faciliterait sans aucun doute l'exportation des produits locaux, de ces dernières et se traduirait par des coûts de transport moins élevés pour les biens de production et de consommation qui y sont acheminés.

En guise de réponse partielle au problème de nos transports, nous recommandons l'usage régulier des fonds publics fédéraux pour améliorer les aménagements portuaires dans la région atlantique.

4. POLITIQUE DES CHEMINS DE FER

L'effet, sur les transports, de l'encouragement accordé aux industries secondaires et à l'amélioration des grand-routes et des aménagements portuaires ne serait ressenti qu'à long terme. Pour l'instant, et pour quelques années encore sans doute, les chemins de fer garderont la prépondérance dans le transport des biens de production et de consommation

en direction de la région atlantique, et dans celui des produits exportables que celle-ci expédie au dehors.

Nous croyons que la logique qui a présidé à l'élaboration de la Loi sur les tarifs maritimes demeure valable. La faiblesse de celle-ci tient dans ceci qu'elle a été incapable de tenir compte de l'augmentation inégale des tarifs de transport dans les provinces atlantiques par rapport au Québec et à l'Ontario, inégalité résultant de la concurrence de l'industrie du camionnage dans ces deux dernières provinces et de l'application d'augmentations de pourcentage horizontales. En général, les augmentations des tarifs de transport de marchandises ont été appliquées sur une plus grande échelle dans la région atlantique que dans le Canada central. Cela a plus que contrebalancé les avantages qu'en attendait la Loi sur les tarifs maritimes.

A partir du 5 septembre 1967, les usagers des provinces atlantiques qui avaient l'habitude de recourir aux services d'expédition ferroviaire par wagonnées incomplètes se trouvèrent en face d'une révision rigoureuse des tarifs, des règlements et des conditions de transport se traduisant par des augmentations atteignant jusqu'à 152 p. 100.

Pour l'instant, et pour les raisons décrites précédemment, les usagers de ces services n'ont guère le choix. Il en résulte que beaucoup de consommateurs sont contraints de payer leurs marchandises beaucoup plus cher. Dans le passé, nous avons vu mourir, dans toute la région, des industries secondaires qui promettaient et cela exclusivement à cause du prix excessif des transports. C'est ce genre d'augmentations qui les tue et empêche la région de se développer.

(VOIR TABLEAU III)

Nous recommandons:

a) Que la loi sur les tarifs maritimes soit modifiée afin de placer cette région dans une situation concurrentielle par rapport au Canada central en réglementant dans les deux sens les coûts des transports entre Montréal et la région atlantique.

b) Que les taux de détail présentement appliqués dans la région soient revisés afin de les réduire de façon appréciable.

c) Que le caractère facultatif du choix de ces taux soit maintenu.

d) Que la loi sur les tarifs maritimes soit appliquée à d'autres modes de transport.

5. AIDE EN FAVEUR DU TRANSPORT DES PRODUITS POUR L'ALIMENTATION DU BÉTAIL

L'aide en faveur du transport des grains expédiés de l'Ouest à l'Est du Canada fut instituée en 1941, non point comme une mesure de temps de guerre, mais à la suite des demandes présentées d'abord par les provinces atlantiques (dans les années 1930-1940) et ensuite par les cultivateurs de grains de l'Ouest et par les éleveurs de tout l'Est du Canada (mars 1939 et années suivantes).

La demande originelle visait à obtenir, pour le grain de provende indigène, l'application des taux d'exportation consentis par les chemins de fer, car cela revenait moins cher, au taux d'exportation, de transporter le grain par Halifax jusqu'en Europe puis de revenir à Halifax, que de le transporter par Halifax, au taux local.

Au cours des années qui suivirent cette mesure fut d'une grande aide pour les éleveurs de la région. En fait, sans elle, notre production agricole eut été beaucoup moins grande.

Aujourd'hui toutefois, le grain ne compte plus que pour soixante-quinze pour cent (75%) des rations distribuées au bétail. Le reste est principalement constitué de protéines végétales qui doivent être transportées de l'ouest de la région suivant des tarifs de transport très élevés. Cela place les éleveurs de la région dans une situation très désavantageuse par rapport à celle des éleveurs du Canada du centre car ils doivent tenir compte de la concurrence des produits finis pour bétail qui sont acheminés suivant des tarifs beaucoup plus réduits, du Canada du centre ou des États-Unis.

Nous recommandons que les aliments à base de protéine végétale, d'origine canadienne, transportés dans les provinces atlantiques bénéficient de la même aide que celle qui est accordée au transport du grain.

Respectueusement,

Maritime Co-operative Services Limited

Moncton, Nouveau-Brunswick.

TABLEAU N° I

REVENU DES CHEMINS DE FER SUR LES PRODUITS ALIMENTAIRES, CALCULÉ PAR MILLE ET PAR WAGON, POUR DES CHARGEMENTS DE MOINS DE 30,000 LBS. DANS L'ONTARIO ET LE QUÉBEC

Milles	Taux par quintal en ¢	Revenu par milles et par wagon
179	43¢	72.1¢
198	45¢	68.2¢
217	45¢	62.2¢
350	49¢	42.0¢

DANS LES PROVINCES MARITIMES

Milles	Taux de la loi sur les tarifs maritimes, par quintal, en ¢	Revenu par wagon et par mille	Subside de la loi par quintal en ¢	Revenu par wagon et par mille	Revenu total par wagon et par mille
180	42¢	70.0¢	10¢	16.7¢	86.7¢
275	55¢	60.0¢	14¢	15.3¢	75.3¢
294	71¢	72.4¢	18¢	18.4¢	90.8¢

SOURCES CONSULTÉES POUR LES TAUX:
NATIONAL CANADIEN CM 300–15
NATIONAL CANADIEN CM 195

SUBVENTION DE LA LOI SUR LES TARIFS MARITIMES:
25% des taux publiés

TABLEAU N° II

EFFET DE LA CONCURRENCE DES TRANSPORTS PAR EAU SUR LES TARIFS APPLIQUÉS PAR LES CHEMINS DE FER AUX TRANSPORTS DE GRAINS

Tarif calculé par quintal, en cents

PRODUITS: blé, avoine, orge, déchets de criblage, seigle, (en vrac ou en sacs)

De Fort William, Ont.	Distance en milles	Chargement entendu en termes de C.F.A. 2438 pour des wagonnées d'un poids minimum établi en livres						Chargement minimum National Canadien GG 67–3 (voir plus bas)
		60,000	70,000	80,000	90,000	100,000	120,000	
Grand Falls	1312.3	87	84	81	79	77	75	99
Charlottetown	1632.4	82	79	76	74	72	70	107
Kensington	1610.0	81	78	75	73	71	69	107
Moncton	1506.6	72	69	66	64	62	60	99
Montague	1669.3	86	83	80	78	76	74	112
South Devon	1442.9	82	79	76	74	72	70	99
Summerside	1618.3	81	78	75	73	71	69	99
Sussex	1548.4	75	72	69	67	65	63	99
Tatamagouche	1619.8	65	62	59	57	55	53	107
Truro	1613.4	60	57	54	52	50	48	107

NATIONAL CANADIEN C.G. 67–3
WAGONNÉES

Poids minimums, en livres, pour un wagon de:

	80,000 et moins de 100,000	100,000 et plus
Blé	80,000	120,000
Avoine	60,000	80,000
Orge	80,000	100,000
Déchets de cribl.	50,000	75,000
Seigle	80,000	112,000

TABLEAU N° III

COMPARAISON DES COÛTS DE TRANSPORT DES MARCHANDISES PAR WAGONNÉES INCOMPLÈTES

N°	Destination	Nombre de pièces	Poids	Col. 1 E.T.A. 100	Col. 2 Camionnage	Col. 3 Tarif actuel par classe C.N.	Col. 4 Ancien expresse	Col. 5 Ancien taux de détail (P. et D.)	Col. 6 Compagnie de transport routier C.N.
1	Cheticamp (2 et 3)	8	430	9.55	10.79	8.14	10.53	8.35	
2	Cheticamp (2 et 3)	25	1,490(4)	29.61	34.72	25.34	36.51	25.78	20.71
3	Inverness (3)	12	540	11.34	12.58	8.86	13.23	8.05	8.37
4	Judique (3)	18	765	16.07	17.82	11.10	16.45	10.94	10.63
5	Mabou (3)	8	295	6.90	6.88	5.01	7.23	5.10	
6	Mabou (3)	26	915	19.10	21.32	15.42	22.42	15.68	12.72
7	Port Hawkesbury	3	200	5.00	5.61	4.98	6.45	4.53	
8	Port Hawkesbury	11	1,130	19.21	18.42	18.75	24.31	17.07	15.14
9	Port Hood (3)	5	545	11.45	12.69	9.26	11.71	9.43	8.45
10	Sydney	18	2,335	44.83	28.95	43.20	63.05	40.40	30.36
				173.06	169.78	150.06	211.89	145.33	106.38
									(5) adj. 124.36

RELATION AVEC LA COLONNE 1

Col. 2	IS	2%	Moins
Col. 3	IS	13%	Moins
Col. 4	IS	22%	Plus
Col. 5	IS	16%	Moins
Col. 6	IS	28%	Moins

RELATION AVEC LA COLONNE 2

Col. 3	IS	12%	Moins
Col. 4	IS	25%	Plus
Col. 5	IS	14%	Moins
Col. 6	IS	27%	Moins

RELATION AVEC LA COLONNE 3

Col. 4	IS	41%	Plus
Col. 5	IS	3%	Moins
Col. 6	IS	17%	Moins

RELATION AVEC LA COLONNE 4

Col. 5	IS	31%	Moins
Col. 6	IS	41%	Moins

RELATION AVEC LA COLONNE 5

Col. 6	IS	14%	Moins

(1) Prix réajusté pour inclure le coût de la prise en charge à Moncton et celui de la livraison, là où elle est possible.
(2) La destination du train est *Inverness*.
(3) La livraison n'est pas assurée par les chemins de fer.
(4) Cet envoi a été réajusté, par poids de 60 lbs. en raison de la densité.
(5) Ce total a été réajusté pour inclure les prix de 3 envois pesant moins de 500 lbs.

APPENDICE A-75

MÉMOIRE DU MAJOR D. A. MACDONALD

Moncton (N.-B.)
le 12 février 1968.

Messieurs,

Les transports, dans un pays aussi immense que le Canada, sont une des tâches les plus grandes qui soient. Il faut desservir également bien vingt millions d'habitants, répartis sur plus de quatre mille milles, en tenant compte des conditions climatiques très différentes et de la variété de la production. Les biens produits sont vitaux pour l'ensemble de la nation et doivent être transportés et livrés à la population d'un bout à l'autre du pays.

En cinquante ans, le progrès améliorant le sort du genre humain dans le monde entier a été plus grand que depuis le début des temps. Je crois que nous continuerons à progresser sans cesse. Notre continent sera à la tête du progrès, comme il l'a été jusqu'ici et nous avons de la chance que le Canada soit situé en Amérique du Nord. Depuis cinquante ans, le continent compte les plus grandes réalisations humaines. Moyennant de grands sacrifices, il a fait preuve de force et de sagesse pour apporter l'équilibre dans le reste du monde. Le Canada y a fait sa pleine part d'efforts, en bon voisin.

Le Canada ne doit rien à aucun pays. Nous avons payé jusqu'aux tombes de nos valeureux soldats. Le seul don qui ait été fait au Canada est le terrain autour du monument de Vimy. Ces cimetières, dans le monde entier, sont entretenus par nous. Il nous faut enchaîner le noble travail du passé au présent et continuer, ce que nous ferons, j'en suis sûr. Je suis convaincu que la jeunesse qui entre dans la vie au sortir de l'école reprendra des mains de la génération antérieure la torche de la liberté. Je suis convaincu que la jeunesse saura relever le défi imposé par le monde en constante évolution.

La grande marée des biens et denrées produits ne suit pas toujours la même direction mais change constamment. La voie maritime du Saint-Laurent a été sur le plan financier un gros coup dur pour les provinces des Maritimes et les chemins de fer nationaux. Mais c'est la réalisation la mieux inspirée du continent, depuis que le chemin de fer, qui traverse notre pays immense et fertile en passant par les Rocheuses, relie l'Atlantique au Pacifique. L'Ontario a été plus abondamment doté par Dieu que tout autre endroit. Grâce à la voie maritime, les bateaux de toutes les mers peuvent s'avancer jusqu'à deux mille milles au cœur du continent pour desservir le plus gros marché du monde. N'oublions jamais la grande puissance ainsi conférée à deux pays vivant en bon voisinage.

Le National-Canadien est le lien enserrant notre pays de la Colombie-Britannique à Terre-Neuve; il enrichit notre vie nationale, tout comme nos excellents services postaux, l'administration de la justice et les autres ministères d'État.

Ce sont des éléments de notre patrimoine national, qui ne devraient pas être considérés comme des entreprises commerciales parce qu'ils servent la population, permettant à chacun de gagner sa vie dans le champ d'activité qui lui convient.

Le chemin de fer est une grosse organisation, armée et outillée pour entreprendre des tâches gigantesques. Le chemin de fer ne devrait pas faire concurrence à l'entreprise privée. Remontons par exemple à 1930, lorsque le National Canadien a annoncé la construction de l'hôtel de Charlottetown. J'avais écrit à la compagnie pour protester. Charlottetown avait alors plusieurs bons hôtels. Le plus gros a fermé. L'hôtel du National Canadien a coûté à la compagnie environ cinquante mille dollars par année depuis qu'il existe. Et pensez à l'énorme gaspillage de Moncton! La gare allait très bien, c'était un bâtiment solide, avec beaucoup d'espace, et l'immeuble du bureau général avait du style; il aurait pu durer mille ans, et au bout d'un certains temps, serait devenu une curiosité touristique.

La compagnie a détruit un jardin public qui n'était dépassé que par celui de Halifax. Elle l'a supprimé afin que le chemin de fer fasse gagner de l'argent à quelqu'un. La compagnie a fait construire l'hôtel Reine Élisabeth

de Montréal pour en céder la gestion au secteur privé. Le chemin de fer ne devrait accorder ni baux ni concessions, et la compagnie devrait s'en tenir exclusivement à l'exploitation ferroviaire moyennant les subventions qu'elle reçoit de l'État. Il doit transporter à perte des marchandises lourdes dans certaines régions, mais ces produits sont essentiels au pays dans son ensemble.

Prenons les trains locaux de voyageurs, entre Moncton et Saint-Jean, par exemple, dont la voie est parallèle à la grande route et au service d'autobus. Ce fait n'est ni rationnel ni rentable. L'autobus est très commode, il s'arrête le long de la route pour prendre les voyageurs devant leur maison, mais ces voyageurs devraient faire plusieurs milles pour aller à la gare s'ils prenaient le train. Quand la distance est grande, je trouve qu'il est très agréable de passer un jour et une nuit en train pour aller de Halifax à Toronto. C'est alors un moyen de transport qui correspond aux plus grandes exigences. Il ne faut pas que le Canada s'en défasse. Le chemin de fer ne devrait pas s'engager dans le camionnage pour prendre ou livrer des colis de dix livres. C'est du gaspillage puisqu'il suffit de confier son paquet à la poste, moyennant un affranchissement de quelques cents. D'après moi, c'est ridicule que le chemin de fer fasse le service des petits colis, à grosse perte, j'en suis sûr.

Les véhicules automobiles ont radicalement modifié notre mode de vie et ce qu'on réclame surtout aujourd'hui, ce sont des routes.

Lors des négociations concernant la voie maritime du Saint-Laurent et son aménagement, le gouvernement et le ministère des Transports ont commis une grave erreur. Ils auraient dû prendre des dispositions bien précises vis-à-vis des provinces des Maritimes pour compenser leur perte. Le gouvernement devait ou aurait dû se rendre compte des répercussions de l'ouvrage sur l'économie de ces provinces. Ces dernières auraient dû recevoir une subvention de l'État fédéral et des provinces centrales car la voie maritime leur donnait un gros avantage.

Il n'est pas trop tard, et je proposerais la fondation d'un organisme qui serait chargé d'égaliser les effets des changements et du progrès dans notre pays. Ou mieux encore, il faudrait créer un ministère d'État qui administrerait cette fonction d'égalisation. L'évolution modifie sans cesse la situation. D'après moi, il est stupide qu'un gouvernement provincial ou une municipalité subventionne le fabricant d'une autre province pour l'encourager à s'installer sur son territoire. Quatre vingt-dix pour cent des entreprises en rapport avec les provinces des Maritimes ont leur siège au centre du Canada ou à l'étranger. Les Maritimes n'en ont pas le bénéfice.

Le Canada doit aider les Maritimes à produire ce dont elles ont besoin. Notre production ne suffit pas à combler nos besoins. Notre territoire ne produit pas 10 p. 100 de ce qu'il devrait. Il faudrait faire des travaux d'irrigation pour la culture des légumes. Nous avons les meilleures fraises du monde. Nos volailles, viandes et produits laitiers proviennent de bêtes saines. Mais nous devrions fabriquer du papier, des panneaux de gypse, du ciment, de la chaux et bien d'autres produits encore.

Ce qui nous sortirait du marasme serait notamment l'aménagement d'un réseau routier Halifax-Earltown, Sydney-Earltown, Earltown-Moncton, Charlottetown-Moncton-Bangor (Maine) faisant la liaison avec la route 95, Campbellton-Waite (Maine) faisant la liaison avec la route de Moncton. L'artère devrait comporter deux voies séparées par un tertre, où la vitesse maximum serait de 75milles à l'heure pour les camions. Il faudrait s'entendre avec les États de la Nouvelle-Angleterre pour instaurer la franchise douanière entre eux et les provinces des Maritimes sur tous nos produits. Les produits expédiés dans les Maritimes seraient marqués: «Pour consommation dans les Maritimes seulement». Je suis convaincu que si ce plan était réalisé, les provinces des Maritimes arriveraient au niveau du reste du pays. C'est notre marché naturel. Ils ont besoin de nous et nous avons besoin d'eux. Si nos fermes et nos fabriques pouvaient charger sur place leur production dans des camions, en douze heures cette production serait écoulée dans les grands magasins et, à ce moment-là, nous ferions du bénéfice.

Les bureaux de poste devraient se trouver dans des endroits plus commodes. La poste centrale de Moncton est très mal placée; il faut monter dix marches dans la grosse neige et ouvrir quatre lourdes portes de métal, ce qui est très malaisé pour tout le monde. Le nouveau bureau de poste de Mountain Road a été créé avec le minimum de frais. Le local était occupé auparavant par un barbier, je crois, et n'a pas une seule place où on puisse stationner ou même arrêter sa voiture. Tous les grands magasins d'alimentation devraient avoir un bureau de poste pour faciliter au public l'envoi des paquets. Le service postal est bon, je le répète, et je suis sûr que son tarif des colis est inférieur à celui des messageries. Quant aux gros colis confiés aux messageries, j'estime que c'est le service du transport-marchandises des trains qui devrait s'en charger.

Et pour terminer, je vais parler des taux d'intérêt. J'ai toujours eu toute confiance dans les grandes banques canadiennes. Elles ont la meilleure réputation du monde. Mais le gouvernement a agi avec cruauté et arbitraire en autorisant n'importe quel taux d'intérêt. Je ne le reproche pas aux grandes banques canadiennes. Pendant des années, les compagnies de finance n'ont fait l'objet d'aucune restriction et, maintenant, la hausse des taux qu'on ne peut plus contenir crée d'énormes difficultés. Ce sont les riches qui s'enrichiront. On devrait fixer le taux d'intérêt à 6½ p. 100; on peut le faire.

Respectueusement
Major D. A. Macdonald

APPENDICE A-76

ENAMEL & HEATING PRODUCTS LIMITED SACKVILLE, NOUVEAU-BRUNSWICK

Le 12 février 1968.

L'ENAMEL & HEATING PRODUCTS LIMITED, société constituée en corporation aux termes des dispositions de la loi fédérale, comptant de 600 à 800 employés et quatre usines, a l'honneur de soumettre le présent mémoire.

Par l'une de nos sociétés antérieures, nous avons fabriqué depuis plus de cent ans des appareils de cuisson et de chauffage (fourneaux, cuisinières électriques, radiateurs, chaudières etc.) à Sackville, Nouvelle-Écosse.

Notre prédécesseur, CHARLES FAWCETT, LIMITED, était l'une des premières si ce n'est la première fabrique de cuisinières électriques, radiateurs, chaudières etc. de l'Est du Canada. Auparavant, les provinces de l'Est s'approvisionnaient surtout au Massachusetts. Les articles fabriqués dans les Maritimes ne se vendaient dans le reste du Canada que si les frais de transport permettaient l'accès du débouché canadien aux fabricants de l'Est.

Au tournant du siècle, les Maritimes comptaient de douze à quinze entreprises de fabrication semblables. Toutefois, au fur et à mesure de l'augmentation des frais de transport, il est devenu difficile de soutenir la concurrence du grand marché. La loi sur le tarif ferroviaire des Maritimes a amélioré temporairement la situation jusqu'à ce que les chemins de fer en neutralisent peu à peu les avantages. L'augmentation radicale du tarif-marchandises des dernières années quarante et des premières années cinquante a finalement entraîné la fermeture du grand marché d'écoulement aux entreprises de notre branche, situées dans l'Est, de sorte qu'il n'en reste plus que deux à l'heure actuelle, *The Enterprise Foundry Company Limited* et la nôtre. Comme nous fabriquons toutes deux les mêmes appareils, cuisinières électriques, chaudières, etc., nos deux sociétés se ressemblent; le mémoire de notre concurrent concerne probablement autant sa situation que la nôtre et nous espérons par conséquent qu'en l'examinant, vous voudrez bien tenir compte des conditions semblables de nos deux entreprises. De même, nous pensons que la plupart des éléments du présent mémoire se rapportent également à l'*Enterprise Foundry Company Limited*. Ainsi, deux sociétés ont les mêmes problèmes, et la majeure partie de l'industrie secondaire de la région est probablement touchée par les données ressortant du graphique annexé. Par suite de cet état de choses, nous n'examinerons pas en particulier le tarif et les conditions mais chercherons à vous guider en décrivant de façon générale la situation des entreprises et fabriques semblables aux nôtres. A mesure que les frais de transport nous fermaient les débouchés canadiens, nous avons commencé à diversifier notre production en fabriquant, à un moment donné, des appareils sanitaire émaillés et des roues de wagon de chemin de fer. A l'heure actuelle, à part les cuisinières électriques, radiateurs, chaudières, etc., nous fabriquons un volume considérable de fer pour ouvrages en béton armé et exploitons un atelier doté d'installations modernes pour l'entretien et la revision d'avions et la fabrication de pièces et accessoires. Toutefois, comme nous fabriquons des cuisinières électriques, radiateurs et chaudières depuis plus de cent, c'est dans ce domaine d'activité que nous puiserons les renseignements les plus pertinents pour vous aider dans votre étude.

Nous vous renvoyons au graphique annexé au présent mémoire. Nous aurions pu remonter plus haut dans le temps, mais jusque vers la fin des années dix, les augmentations du tarif-marchandises n'avaient guère eu de répercussions marquées. C'est normal car lors de chaque majoration importante des frais, il s'écoule toujours un certain intervalle avant que les courbes du chiffre d'affaires n'en soient modifiées.

La ligne «A» du graphique représente le pourcentage de notre production de cuisinières électriques, radiateurs, chaudières etc. expédiée hors des provinces de l'Atlantique de 1923 à 1967 inclusivement. Ce pourcentage est à peu près le même de 1923 à 1927. En 1928, les effets des augmentations qui ont entraîné la mise en place de la Commission Duncan commencent à se faire sentir et le pourcentage s'abaisse brusquement.

En 1927, la loi sur le tarif-marchandises des Maritimes entre en vigueur, entraînant une amélioration qui se poursuit pendant plusieurs années. Puis les chemins de fer créent le service gratuit de prise et livraison à domicile des expéditions de marchandises légères dans les provinces centrales. Mais ce service n'était pas gratuit pour les expéditions en provenance de la zone des Maritimes et comportait, pour les envois à destination de Montréal par exemple, des frais équivalents aux avantages conférés par la loi sur le tarif-marchandises des Maritimes, neutralisant ainsi ces avantages à l'encontre des dispositions de la loi. Les fabricants des Maritimes se trouvaient par conséquent de nouveau désavantagés par rapport aux fabricants de la zone centrale. Les effets de cet état de choses et de la dépression des années trente apparaissent clairement sur le graphique, vers les années 1931, 1932, 1933 et 1934; tellement, le pourcentage des marchandises expédiées hors de la zone des Maritimes s'est abaissé au palier inférieur à 50 p. 100, le plus bas qui ait jamais été atteint.

Si ces événements ont troublé le marché central à cette époque, sa position relative ne s'en est pas trouvée gravement perturbée par rapport à l'ensemble du pays. Au sortir de la dépression des années trente, nous avons réussi, en fabriquant des appareils de meilleure qualité que certains produits du Centre et de l'Ouest du Canada, à renouer les contacts établis dans les années antérieures et à remonter péniblement au-dessus de 60 p. 100 où nous nous sommes maintenus durant l'époque du blocage des prix et des tarifs-marchandises jusqu'aux dernières années quarante.

La pointe de 1947 et le creux de 1948 sont dûs à une conjoncture particulière qui ne saurait se reproduire; les suites de la guerre ont fait gonfler artificiellement le chiffre de 1947 et baisser celui de 1948.

En 1948 entre en vigueur la première augmentation linéaire du tarif-marchandises. Nous avons tenu à indiquer l'année et le volume des augmentations successives par la ligne «B» du diagramme. Vous constaterez que ces augmentations totalisent une majoration de 157 p. 100 sur les taux bloqués du début des années quarante.

Sur la ligne, à son point d'intersection avec celle du tarif-marchandises apparaissent les lettres «X» et «Y». «X» indique le moment où nous avons constaté que nous ne pouvions plus soutenir la concurrence des deux seules fabriques d'appareils sanitaires émaillés établies dans l'Ontario. L'entreprise avait un caractère marginal mais nous l'avions maintenue à cause du travail qu'elle créait dans la région de l'Est. L'augmentation des frais de transport, tant en provenance qu'à destination des Maritimes, nous ont acculé à la fermeture de l'usine qui a eu pour conséquence le renvoi de 125 à 130 hommes qui y travaillaient depuis des années et des années. Mais les chemins de fer ont perdu le bénéfice des expéditions représentant de 150 à 300 wagons par années, car depuis lors, une bonne partie de ce que nous aurions expédié par chemin de fer est probablement transporté par camion à partir des deux usines d'Ontario.

Le point «Y» sur la ligne du tarif-marchandises indique l'année où nous avons jugé qu'il valait mieux nous défaire de la fabrique de roues pour la même raison. L'acquéreur a dû progressivement mettre fin à son exploitation peu longtemps après; 40 à 50 hommes de plus ont dû se chercher du travail et un gros volume de transport a été perdu pour les chemins de fer.

En suivant la ligne ascendante «B» du tarif-marchandises au fur et à mesure des augmentations, on voit clairement les répercussions de celles-ci sur les expéditions de la région de l'Atlantique (ligne «A»); en effet, en 1967, le pourcentage retombe à environ 30 p. 100. Le développement de l'industrie du camionnage et la concurrence des taux de camionnage dans les régions du centre surtout, taux contre lesquels les dispositions de la loi sur le tarif-marchandises des Maritimes n'offraient aucune protection, ont beaucoup contribué à l'abaissement du pourcentage des expéditions de la région de l'Est.

Ce qui précède et les données du graphique montrent par conséquent, sans contestation possible, la grande importance pour notre région de moyens de transport économique.

D'après nous, l'engagement d'ouvrir les débouchés canadiens à notre région, l'une des pierres angulaires de la Confédération, ressortit à la politique nationale, mais tous les gouvernements qui se sont succédé ont cherché à remplir cet engagement par le biais de la politique nationale des transports. Il serait temps de faire une coupure entre les deux et de façonner chacune en fonction de ses fins particulières.

La Commission Duncan a confirmé la position et l'obligation du gouvernement fédéral vis-à-vis des transports des provinces de l'Atlantique, de sorte que ce terrain est déblayé. Le but de la loi sur le tarif-marchandises des Maritimes est ce qu'il nous faut mais l'application ne correspond pas à la vie actuelle. L'abrogation de cette loi ne serait jamais tolérée, mais il faut la modifier de façon à en réaliser le but. Il faudrait notamment l'étendre à tous les modes de transport. En 1927, il n'y en avait qu'un.

Qu'on ne se méprenne pas en s'imaginant que nous n'avons retenu que les expéditions

en provenance des Maritimes car les expéditions à destination de notre région, se montant à peu près au même volume que les autres, ont toutes été assujetties aux augmentations de la ligne «B» du graphique, constituant par conséquent un des éléments de la situation.

Nous n'avons pas indiqué par quoi que ce soit l'augmentation radicale des frais d'expédition des marchandises légères imposée le 5 septembre 1967. Il est impossible d'en tirer de déduction avant que la situation ne se soit stabilisée. Beaucoup d'anciens taux sont encore temporairement en vigueur. S'ils étaient abrogés sans être remplacés par des mesures cadrant avec les données du problème et les obligations, le nouveau tarif 100 ne ferait qu'accélérer la tendance dessinée si nettement par la ligne «A» du graphique.

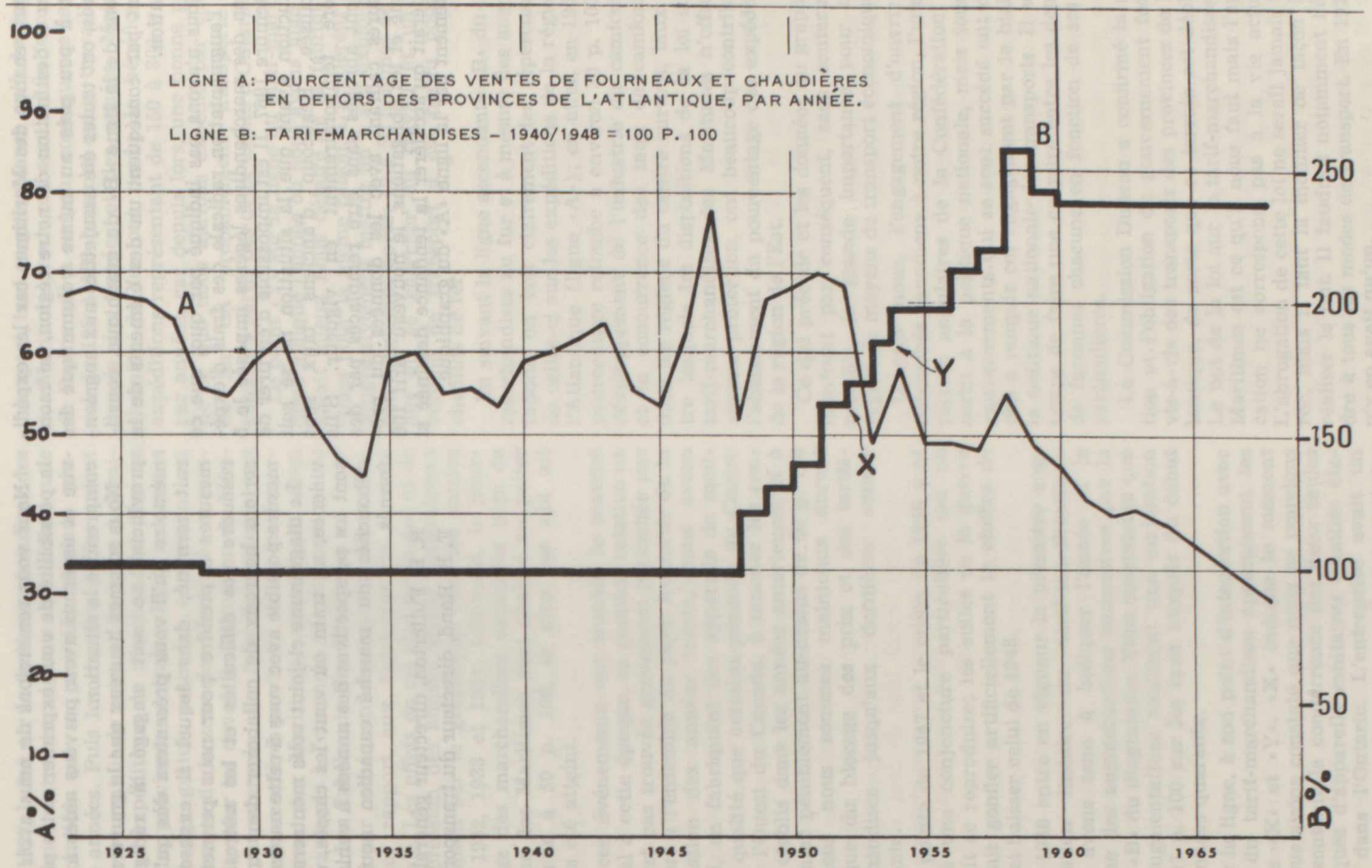
Nous vous remercions de nous avoir donné la possibilité de vous exprimer notre point de vue et espérons avoir pu vous aider à mieux comprendre la situation.

Nous sommes heureux que le gouvernement provincial se soit engagé à rédiger un mémoire qu'il vous présentera dès qu'il l'aurait terminé, dans lequel il exposera les mesures à prendre pour nous permettre de résoudre vos difficultés et les nôtres. Nous serions heureux de collaborer dans toute la mesure possible avec vous à cette œuvre.

Le diagramme ci-joint vous montrera à l'évidence, au train où vont les choses, quelles sont les perspectives des années à venir si les débouchés du marché canadien nous sont fermés.

R. B. Fullerton, directeur général

F. R. Rand, directeur du transport.


LIGNE A: POURCENTAGE DES VENTES DE FOURNEAUX ET CHAUDIÈRES EN DEHORS DES PROVINCES DE L'ATLANTIQUE, PAR ANNÉE.
LIGNE B: TARIF-MARCHANDISES – 1940/1948 = 100 P. 100
A
B
X
Y
100
90
80
70
60
50
40
30
20
10
A%
250
200
150
100
50
B%
1925
1930
1935
1940
1945
1950
1955
1960
1965

APPENDICE A-77

MÉMOIRE

présenté par

THE ENTERPRISE FOUNDRY
COMPANY LIMITED
SACKVILLE, NOUVEAU-BRUNSWICK

Monsieur le président, messieurs les membres du comité,

Notre compagnie est une entreprise privée qui fabrique des cuisinières et des appareils de chauffage depuis 1872 à Sackville, au Nouveau-Brunswick et qui est parvenue, de peine et de misère, à prendre une certaine ampleur.

Le nombre de ses employés varie entre 350 et 375, et la valeur de la production qu'elle écoule s'élève à plusieurs millions de dollars.

Sackville compte une population d'environ 3,000 âmes. Dans une large mesure, la localité s'est développée en fonction des deux usines de fabrication de cuisinières qu'on y trouve. La famille moyenne étant de quatre membres, au moins 1,400 personnes dépendent directement de notre compagnie pour leur subsistance. Il s'agit d'une importante proportion de la population des environs. Évidemment, nos employés constituent la clientèle de bien des commercants.

Notre marché englobe tout le Canada. Nous avons donc dû aménager des entrepôts à St. John's, Dartmouth, Montréal, Toronto, London, Winnipeg, Calgary, Edmonton et Vancouver. L'entretien de ces entrepôts est fort coûteux, mais indispensable si nous voulons fournir les services qui nous assureront une part du marché.

Nos produits sont expédiés par wagons aux entrepôts et distribués aux marchands dans les diverses régions. Dans les provinces de l'Atlantique et la région de l'Est du Québec, nos marchandises sont distribuées directement à partir de Sackville au moyen de chargements inférieurs aux wagonnées.

Nous faisons surtout affaires à l'ouest des provinces de l'Atlantique et c'est surtout sur ces provinces que nous devons tabler pour la survie et l'essor de notre société. Il faut absolument accroître la production pour absorber le coût accru de la main-d'œuvre et des matériaux.

Le transport est un élément vital de notre entreprise, d'autant plus que nous écoulons le plus clair de notre production dans le centre et l'ouest du Canada où se joue une concurrence serrée.

Ayant investi des capitaux pour donner plus d'ampleur à notre organisation et atteindre les régions de l'autre côté des provinces de l'Atlantique, nous sommes donc tributaires de ces marchés. C'est dans ces régions que la croissance démographique est la plus marquée; aussi devons-nous maintenir et multiplier les débouchés pour notre production si nous voulons conserver notre entreprise, somme d'efforts et d'investissements, source d'emploi d'un si grand nombre de gens.

Malheureusement, nous avons été avisés si tard de la tenue des séances de votre comité que nous n'avons pas pu faire toutes les recherches que nous aurions aimé faire pour étayer notre mémoire. Nous avons toutefois essayé d'exposer nos vues le plus clairement possible.

A notre avis, toutes ces difficultés semblent émaner d'une même source: la ligne de conduite suivie en matière des transports va à l'encontre de la politique nationale.

Sauf erreur, le préambule de la loi sur les taux de transport des marchandises dans les provinces Maritimes, version initiale, s'énonce ainsi qu'il suit: «...donner aux marchands, aux commerçants et aux fabricants des Maritimes accès aux marchés plus vastes de tout le Canada plutôt que de les confiner dans les marchés plus restreints que constituent les Maritimes».

Par contre, la ligne de conduite nationale suivie en matière de transports permet aux sociétés de chemin de fer d'appliquer sans restriction et dans n'importe quelle région les taux qui leur conviennent.

La concurrence peut très bien servir à réglementer les tarifs pour les expéditeurs du centre du Canada, mais il n'en va pas du tout

de même pour ceux des provinces Maritimes: ils doivent affronter de plus longs parcours et le réseau routier des Maritimes n'est pas aussi bien aménagé.

Le tarif 100, qui entre en vigueur le 5 septembre 1967, représente une forte augmentation des frais d'expédition de nos produits et le coût de nos matières premières et de nos fournitures s'en trouve également accru. En somme, nous aurons plus de difficultés à écouler nos marchandises et perdrons probablement des clients. De plus, nous verrons augmenter nos coûts à tel point que nous ne pourrons plus soutenir la concurrence. Ce serait nous forcer à fermer nos portes, à l'instar d'autres entreprises de fabrication de cuisinières des Maritimes.

Nous avons évalué à 123 pour cent l'augmentation moyenne du prix de nos services dans les provinces maritimes, après une enquête embrassant vingt-quatre centres où nos appareils électriques sont expédiés de Sackville, à raison de deux par centre, en temps ordinaire.

La pièce «A» ci-jointe vous donnera plus de détails.

Dans l'est du Québec, les frais d'expédition d'un chargement de deux poêles électriques augmente de 76 pour cent en moyenne. La pièce «B» ci-jointe comporte des détails supplémentaires.

A ces fortes augmentations tarifaires s'ajoutent des dépenses considérables liées à la facturation des envois dans la salle d'expédition proprement dite. Doit-on établir le poids suivant le nombre de livres ou bien suivant les dimensions de l'appareil, en calculant 10 livres par pied cube? Le calcul de fortes quantités d'envois empaquetés de façon à être évalués au pied cube exige deux multiplications et une division. Pour les envois pesant moins de 300 livres, il faut additionner la longueur et le périmètre; si on obtient un total dépassant 92 pouces, l'expédition coûte 20 cents de plus. On doit ensuite charger 20 cents supplémentaires pour chaque colis lorsque l'on expédie un chargement comprenant plusieurs pièces. Lorsque l'on satisfait des milliers de commandes, ces écritures exigent beaucoup d'assistance supplémentaire. Il doit certainement y avoir moyen de résoudre cette question sans imposer autant de déboursés supplémentaires aux expéditeurs.

Les matières premières et les fournitures qui nous sont expédiées en quantités inférieures à une wagonnée de différents points à l'ouest des Maritimes nous coûtent extrêmement cher. Les chargements nous arrivent par centaines et nous devons payer les frais d'expédition au moment de la livraison.

Les chargements mentionnés ci-dessus représentent environ 90 p. 100 de nos approvisionnements en matières premières et fournitures, et nous viennent surtout de l'Ontario; nous en recevons aussi du Québec et des États-Unis.

Le transport de marchandises en vrac par wagonnées nous coûte beaucoup plus cher qu'à nos concurrents de Toronto. Nous faisons venir des produits tels que la fonte en gueuse, la fritte d'émail, des sables spéciaux, du coke, des réservoirs à eau chaude, des feuilles d'acier, etc. Le tarif-marchandise des feuilles d'acier nous coûte $16.80 de plus par tonne qu'à Toronto. En 1967 seulement nous avons dû dépenser $43,680.00 de plus que les manufacturiers de Toronto pour ce produit. Quand on y ajoute les autres marchandises en vrac expédiées par wagonnées, et les produits envoyés en quantités inférieures à des wagonnées, le chiffre précité augmente sensiblement.

Une enquête faite pendant une période donnée révèle que les augmentations prévues par le tarif 100 pour les cargaisons inférieures à une wagonnée représentent en moyenne 70 p. 100 de plus que celles qui sont prévues pour le tarif des expéditions par catégories. Si l'on veut exprimer autrement cette augmentation, nous payons environ $88.80 de plus par tonne que nos concurrents de la région de Toronto (F.A.B. à Toronto). Certains produits sont expédiés d'ailleurs qu'à Toronto, de sorte que les manufacturiers de Toronto doivent payer certains tarifs-marchandises, bien que ces derniers soient assez faibles; ainsi, même dans ce cas, nous payons au moins $80.00 de plus qu'eux pour une tonne de marchandise. C'est une charge que notre entreprise n'est pas en mesure de supporter. Nous devrons augmenter le prix de nos produits et perdrons ainsi notre position concurrentielle. Il s'ensuivrait une perte de clientèle désastreuse pour notre compagnie. Cette augmentation des frais d'expédition des cargaisons inférieures à une wagonnée s'élève à $44,400.00 d'après le tarif 100 si on se base sur les chiffres calculés pour 1967 en évaluant les frais supplémentaires à $88.80. L'augmentation se chiffre à $40,000.00 si les frais supplémentaires sont évalués à $80.

Les tarifs-marchandises mentionnés ci-dessus ne se calculent plus au taux des catégories et marchandises mais au taux déterminé par le tarif 100; ceci se traduit par une augmentation que l'on évalue de la façon suivante:

1. Chargements de moins d'une wagonnée de Sackville à différents endroits des provinces atlantiques—augmentation moyenne—123%

2. Chargements de moins d'une wagonnée de Sackville à différents endroits de

l'est du Québec—augmentation moyenne —76%

3. Chargements de moins d'une wagonnée de matières brutes de points du centre du Canada à Sackville—augmentation moyenne—70%

4. Supplément minimum payé par l'entreprise de Sackville par rapport à une entreprise concurrentielle du Centre du Canada—chargements inférieurs à une wagonnée—$80 la tonne

5. En 1967, ceci représentait environ—$40,000.

6. Acier en feuilles expédié par wagonnées de Hamilton—différence des frais de livraison entre Toronto et Sackville—supplément payé par Sackville—$16.80 la tonne

Au total, le supplément indiqué à ce chapitre représente une somme annuelle calculée d'après les chiffres recueillis pour 1967—$43,680.

Les détails des données ci-dessus sont donnés dans les pièces «A», «B» et «C», ci-jointes.

7. Beaucoup d'autres chargements expédiés par wagonnées coûtent plusieurs milliers de dollars.

8. Croyez-vous qu'il soit possible à une compagnie qui doit payer une pareille somme pour obtenir ses matières premières, en sus de ce que payent les compagnies rivales, de soutenir leur concurrence?

Nous avons trouvé ces coûts tellement chers que nous avons donné instruction à nos fournisseurs qui expédient leurs marchandises en chargements inférieurs à une wagonnée de les facturer au titre des taux de catégories.

De plus, toutes les marchandises que nous expédions en quantités inférieures à une wagonnée sont classées au taux de catégories ou de marchandises. Nous ne nous servons pas des nouveaux taux visant les chargements inférieurs à une wagonnée (tarif 100).

Il est vrai que dans ces deux derniers cas, les frais de transport sont plus élevés maintenant qu'avant le 5 septembre 1967 à cause de la suppression du service de reprise et de livraison et de l'annulation des taux concurrentiels des chargements inférieurs à une wagonnée. En outre, les taux de catégories et de marchandises des chargements envoyés en quantités inférieures à une wagonnée ont été haussés le 4 mai 1967, les augmentations variant entre 6 et 12 p. 100. Il n'en reste pas moins que les taux par catégories ne sont pas aussi préjudiciables que les nouveaux taux des chargements inférieurs à une wagonnée prévus par le tarif 100.

Pendant bien des années, l'industrie des appareils électriques a été en excellente posture concurrentielle, grâce au niveau de ses prix, et continue à maintenir cette position. Pour connaître la gamme des prix de cette industrie, on n'a qu'à se reporter aux chiffres cités par le Bureau fédéral de la statistique en novembre 1967, catalogue n° 62-002, à la page 10. L'indice du prix de vente en gros des cuisinières électriques, fixé à 100 en 1956, est maintennat passé à 84.5. Les prix des cuisinières électriques ont donc diminué de 15.5 p. 100 depuis 1956. Il y a fort peu d'articles mentionnés dans ce catalogue dont le prix n'a pas augmenté sensiblement.

Nous fabriquons aussi des fournaises à l'huile, comme on le voit à la page 8. Leur prix a baissé de 4.4 p. 100.

D'autre part, nos matières premières nous coûtent beaucoup plus cher; ainsi, le prix des feuilles d'acier laminé à froid a augmenté de 17.4 p. 100. C'est notre produit le plus volumineux.

La plupart de nos concurrents, filiales canadiennes de grandes sociétés américaines, possèdent des installations dans ce qu'on pourrait appeler la région de Toronto. Ils sont installés au centre des marchés les plus avantageux, et leurs frais d'expédition sont réduits au minimum. De plus, les matières premières et fournitures se trouvent pratiquement à leur porte.

De son côté, un concurrent du Nouveau-Brunswick doit faire venir des marchandises sur une distance extrêmement grande, puis expédier ses produits sur un parcours également très long, par chemin de fer ce qui se traduit par des dépenses additionnelles. Autre fait à noter la position géographique du Nouveau-Brunswick n'offre aucun avantage en compensation.

Toutes les conditions énoncées ci-dessus aggravent énormément notre position concurrentielle en face des fabricants du Canada central, qui sont beaucoup mieux situés, puisqu'ils commandent un poste stratégique.

Il y a quelques années les provinces maritimes comptaient douze usines de fabrication de cuisinières. Il en reste deux aujourd'hui. Les autres n'ont pas pu faire face à la concurrence.

Nos industries continueront à exister seulement si elles sont en mesure de soutenir la concurrence des fabricants rivaux des régions plus populeuses du Québec et de l'Ontario. Il faudrait étudier cette question sur une base comparative.

Nous sommes d'avis que les chemins de fer auraient tout intérêt à faire de leur mieux pour encourager et développer les industries de fabrication dans les provinces de l'Atlantique, et qu'il incombe au gouvernement de les

y inciter. Ces entreprises de fabrication apportent aux compagnies de chemin de fer des activités de beaucoup supérieures à celles que requièrent des industries du même type dans les provinces centrales. En d'autres termes, dans les Maritimes, les matières brutes doivent être acheminées vers l'usine sur une très longue distance et les produits finis doivent également parcourir un trajet considérable avant d'arriver à destination, sans compter le transport local. De plus, nous n'hésitons pas à dire que les chemins de fer répondent à la majorité de nos exigences de transport, ce qui représente pour eux beaucoup plus que ce qu'ils obtiennent des compagnies rivales du Canada central, qui expédient leurs marchandises sur de petites distances et le plus souvent par camion. Nos propres activités commerciales engendrent d'autres services de transport par rail, qu'on pourrait appeler services secondaires, tels le ravitaillement, l'approvisionnement, etc., des localités qui dépendent de notre industrie et ces services représentent un tonnage considérable.

Les chemins de fer du Canada ont été construits dans l'intention, entre autres, d'unir toutes les parties du Canada afin de créer un groupe économique qui contribuerait à la force du pays. Il faut que chaque partie du Canada soit prospère pour que le Canada tout entier soit une nation prospère.

Les provinces atlantiques ont grandement besoin de l'industrie de transformation pour équilibrer leur économie et apporter cet instrument de stabilité qu'est le chèque de paye hebdomadaire dans les localités. Pour réaliser cet objectif, les industries en place doivent avoir des débouchés, certes, mais il faut également que d'autres industries se développent; cette expansion exige que l'entreprise susceptible de s'installer dans la région, et, encore plus, celles qui s'y trouvent déjà rencontrent des conditions appropriées afin de pouvoir mettre leur produit sur le marché de façon rentable et concurrentielle dans les centres importants du Canada. La façon dont on a augmenté les tarifs-marchandises laisse croire que les résultats obtenus vont à l'encontre de l'unité que l'on recherchait au départ et que le Canada a été déchiré; on a assisté à une forte centralisation de l'industrie dans l'Ontario et le Québec au détriment des autres provinces. On ne pourra remédier à cette situation qu'en supprimant l'injustice et l'absence de rentabilité qui prévalent actuellement et n'ont fait qu'empirer la position des producteurs des provinces de l'Atlantique ces dernières années.

Il nous semble que la politique nationale des transports aurait dû se composer de politiques régionales, en nombre suffisant pour donner à chaque région économique et géographique la chance de croître et de s'enrichir. C'est là une nouvelle responsabilité du gouvernement. La loi des tarifs-marchandises des Maritimes, adoptée après une enquête confiée à une commission royale, décrète clairement que le transport dans les Maritimes constitue un problème national. La situation s'est améliorée grâce à cette mesure législative, mais, malheureusement, le mouvement des matières premières et fournitures essentielles de l'ouest vers l'est est passé sous silence, probablement parce qu'à l'époque, il y a quarante ans, les choses étaient différentes de ce qu'elles sont maintenant. La loi sur les tarifs-marchandises des Maritimes possède d'excellents éléments de fond, mais il y a lieu de l'adapter et d'élargir sa portée pour répondre aux exigences des temps modernes.

Pour bien signaler que ces perturbations de taux constituent un problème sérieux, nous aimerions signaler au comité que les récentes hausses du tarif-marchandises ont déjà concouru à la fermeture, il y a deux ans, d'une vieille usine de fabrication de cuisinières à Moncton. Lorsqu'on en est rendu à fermer et à démolir une usine, il est trop tard pour faire quoi que ce soit. Nous voulons éviter que cela se répète.

Comme on l'a bien déclaré à la conférence constitutionnelle le 7 février dernier, il faut déployer plus d'efforts que jamais pour relever le niveau économique des provinces de l'Atlantique et rétrécir ainsi l'écart qui existe entre les diverses régions du pays. Pour illustrer cette thèse, on a fourni les exemples suivants:

1. Les gains bruts per capita en 1966 étaient de $135 au Nouveau-Brunswick et de $332 en Ontario, soit une différence de 135 p. 100.

2. Le produit brut per capita, en 1966, était de $1876 au Nouveau-Brunswick et de $3292 en Ontario, soit une différence de 75.4 p. 100.

Cela montre sûrement de façon probante que les industries des provinces de l'Atlantique doivent avoir davantage accès à tous les marchés du Canada. Et, à l'heure actuelle, cela n'est pas possible en raison des frais excessifs de transport.

On devrait lancer une campagne d'envergure en vue de faire disparaître les disparités économiques dont souffrent les provinces de l'Atlantique, état de choses qui constitue une véritable menace à l'unité canadienne. Cette initiative a déjà d'ailleurs été préconisée par les premiers ministres de l'Ontario et des provinces maritimes.

Voici les points saillants du présent mémoire:

1. Il faut subventionner le transport des matières premières qui nous sont livrées et des produits finis que nous expédions pour permettre à une industrie comme la nôtre de soutenir la concurrence sur l'ensemble des marchés canadiens. Il ne nous appartient pas de déterminer la formule ni le degré de cette assistance, mais nous sommes d'avis que l'aide offerte devrait être suffisante pour que le fabricant des Maritimes n'ait pas à assumer des taux plus élevés que son homologue de Montréal.

2. Qu'on interdise aux sociétés ferroviaires d'apporter, à l'heure actuelle et à l'avenir, des changements aussi radicaux à leur structure tarifaire que ceux qui résultent des nouveaux taux pour les chargements inférieurs aux wagonnées (tarif 100). Elles devraient d'abord consulter les expéditeurs et les réceptionnaires pour voir les répercussions qu'auront ces changements sur leur entreprise et tâcher d'en venir à une entente mutuellement satisfaisante. Après ces consultations, il ne faudrait pas appliquer les modifications de taux et de règlements avant que les expéditeurs et les réceptionnaires aient eu le temps de faire les adaptations nécessaires. En outre, la commission canadienne des transports devrait entériner les modifications tarifaires.

3. Qu'on oblige les sociétés ferroviaires à n'incorporer, dans les taux à un expéditeur ou à une région en particulier, qu'une proportion juste et raisonnable de l'augmentation des frais d'exploitation de chemin de fer, afin que le tarif-marchandises nous permette de livrer nos produits aux marchés de l'Ontario et du Québec à un coût à peu près égal aux frais de transport d'un centre de production plus rapproché du marché que la fabrique maritimoise.

4. A l'avenir, les hauses de tarifs entre les Maritimes et l'Ouest du Canada, pour des produits comparables, ne devraient pas excéder celles qui s'appliquent aux parcours entre le centre et l'Ouest du Canada, et ces hauses devraient être exprimées en cents les cent livres plutôt que pour centuellement afin de ne pas déséquilibrer la concurrence entre les expéditeurs du centre du Canada et des provinces maritimes sur le marché de l'Ouest.

Nous estimons que les Canadiens de toutes les régions du pays deviennent de plus en plus conscients des problèmes aigus auxquels se butent les provinces de l'Atlantique et veulent y remédier avant qu'il ne soit trop tard. Ces problèmes deviennent de plus en plus urgents. Ainsi l'industrie du charbon et de l'acier obscurcit maintenant la scène nationale et seules des mesures radicales et durables pourront y porter remède. De même, il faut prendre des dispositions prévoyantes et hardies pour assurer le maintien et l'expansion des autres industries de la région atlantique du Canada.

Respectueusement soumis,

THE ENTERPRISE FOUNDRY COMPANY LIMITED

DOCUMENT «A»

TRANSPORT DE 2 CUISINIÈRES ÉLECTRIQUES À PARTIR DE SACKVILLE (N.-B.)

Vers:	Tarif de catégorie 440 livres	NOUVEAUX TARIFS— Tarif 100 480 liv. + .25 pour valeur 440 liv. = 480 liv., poids cubique
Truro	2.90	6.68
New Glasgow	3.39	7.51
Sydney	4.70	10.33
Halifax	3.70	7.51
Yarmouth	5.36	11.10
Liverpool	4.40	9.56
Lunenburg	4.18	9.56
Moncton	2.45	6.68
Saint John	3.39	7.51
Fredericton	3.78	8.71
Woodstock	4.31	9.56
Edmundston	4.58	10.33
Campbellton	4.32	9.56
Bathurst	3.78	8.71
Newcastle	3.39	7.51
Summerside	2.90	6.68
Charlottetown	3.26	6.68
Corner Brook	6.02	13.49
Stephenville	5.90	12.97
Bonavista	7.83	17.24
Marystown	6.56	15.13
Gander	6.86	15.66
Grand Bank	6.56	14.55
St. John's	8.00	17.82
	112.52	251.04

Majoration de 123 p. 100

DOCUMENT «B»

TRANSPORT DE 2 CUISINIÈRES ÉLECTRIQUES À PARTIR DE SACKVILLE (N.-B.)

Vers:	Tarif de catégorie 440 livres	NOUVEAUX TARIFS— Tarif 100 480 liv. + .25 pour valeur 440 liv. = 480 liv., poids cubique
Gaspé	8.44	12.44
Rimouski	7.56	11.86
Sherbrooke	7.39	15.61
La Sarre	13.86	19.93
Québec	6.82	15.13
La Tuque	7.70	15.61
Grand-Mère	7.70	15.61
Drummondville	7.70	15.61
Amos	13.20	19.93
St-Hyacinthe	7.70	15.61
Montmagny	8.44	12.34
Chicoutimi	9.55	16.57
Metabetchouan	9.20	16.57
Mont-Laurier	8.80	18.49
Amqui	7.00	10.33
Rivière-du-Loup	8.18	16.86
Trois-Pistoles	8.60	11.86
	147.24	260.36

Majoration de 76 p. 100

DOCUMENT «C»

Exemples de matières premières effectivement livrées, moins d'une wagonnée.

1. TARIFS DE CATÉGORIE

1er mars au 30 avril 1967 = 9 semaines
163,00 livres = $4,246.56
= $2.60 par 100 livres
= $52.00 par tonne

2. NOUVEAU TARIF 100

(Nouveaux taux, moins d'une wagonnée)
21 nov. 1967 au 26 janv. 1968
= 12 semaines
118,226 livres = $5,248.65
= $4.44 par 100 livres
= $88.80 par tonne

= MAJORATION DE 70.8 p. 100 du tarif 100 sur les taux de catégorie 81½ tonnes pour 2 mois = 489 tonnes par année

TARIF 100 nov., déc., janv.— $88.80 par tonne

TAUX DE CATÉGORIE Mars, avril— $52.00 par tonne

$36.80 MAJORATION, 70.8 p. 100

Par rapport à nos concurrents de la région de Toronto, nous payons au minimum $80 de plus par tonne pour les matières premières provenant d'endroits situés à l'ouest des Maritimes.

Pour 500 tonnes par année, nous payons un supplément d'environ $40,000.

APPENDICE A-78

THE MONCTON TRANSCRIPT

NÉCESSITÉ DE METTRE FIN À L'INÉGALITÉ ÉCONOMIQUE

A Ottawa, au cours de la conférence sur la constitution, les premiers ministres des provinces atlantiques ont précisé qu'à leur avis le Canada se devait d'assurer l'égalité du niveau économique. Ils ont accédé à la demande visant à reconnaître les droits linguistiques et culturels, mais, à leur tour, ils ont signalé de façon explicite la nécessité grave de s'attaquer de front aux inégalités économiques, situation qu'ils considèrent comme une menace à l'unité du Canada.

Ces premiers ministres ont raison d'adopter une telle ligne de conduite. A la conférence de la Confédération de demain tenue à Toronto, le premier ministre de l'Ontario, M. Robarts, personnalité qui s'avère un des chefs des plus équitable et des plus progressiste du Canada, avait ébauché un projet prévoyant un placement d'un milliard de dollars dans les provinces moins bien partagées. Quoique cette somme ne soit pas à dédaigner, le premier ministre de la Nouvelle-Écosse, M. G. I. Smith, avait raison de faire observer que ce montant n'est pas si astronomique qu'il ne le semble, surtout si on tient compte des $200,000,000 que la Nouvelle-Écosse a investis à elle seule au cours de ces dernières années, en vue d'encourager la croissance industrielle.

Les Provinces atlantiques, mais dans ce contexte il serait plus juste de parler des provinces maritimes, ont consenti d'énormes sacrifices dans l'intérêt de l'unité canadienne. Il y a cent ans, les trois provinces maritimes étaient déjà assez prospères. Les États-Unis, au sud, étaient le débouché tout indiqué pour elles. Bon nombre d'agglomérations commençaient déjà à devenir des centres industriels assez importants. Ainsi, Amherst était connue comme «la ville affairée». Moncton grandissait rapidement dans une région de constructions navales et d'autres petites entreprises en pleine croissance.

Mais la Confédération a tout changé. Les barrières douanières ont isolé cette région de ses marchés habituels aux États-Unis, pour réorienter les échanges commerciaux nord-sud de l'est à l'ouest. Les tarifs douaniers protégaient les industries naissantes du Canada central et grâce à ces barrières, ces industries sont devenues prospères, au détriment des entreprises des Maritimes.

Il n'y fait pas de doute que les Maritimes ont dû consentir au sacrifice pour devenir canadiennes. Aujourd'hui, on peut se rendre compte que cela représente pour elles un écart de 30 p. 100 sur le plan économique.

Après cent ans de loyauté, cette région s'est bien méritée de recevoir ce secours dont elle a besoin pour rétablir l'équilibre économique. Ici, secours n'est pas synonyme de charité, mais bien plutôt d'aide valable qui permettra aux habitants fiers et capables des Maritimes de se relever.

Une toute autre politique en matière de transport est une des possibilités de progrès qui permettrait à la région de l'Atlantique de bien s'engager dans la voie d'une plus grande prospérité. Un grand nombre d'industries régionales ne peuvent survivre auprès du simple marché local. Il leur faut vendre leur production sur les marchés du centre du Canada et aussi des autres régions du pays. Mais trop souvent les frais de transport sont un obstacle insurmontable. Une politique honnête en matière de transport des produits de la région atlantique permettrait à nos industriels d'avoir accès aux autres marchés du Canada, dont ils ont un si grand besoin. Ce secteur industriel bénéficierait vraiment d'une saine politique des transports.

M. Joey Smallwood, premier ministre de Terre-Neuve, à sa façon inimitable, a bien résumé la situation lorsqu'il a prétendu qu'un petit Canadien, né à Terre-Neuve ou au Labrador, tout comme l'enfant des riches banlieues de Montréal ou de Toronto, avait tout aussi droit à une éducation, une maison, une alimentation et des soins adéquats, sans oublier l'occasion de bien faire son chemin dans la vie. Cela vaut tout autant pour le jeune du Cap-Breton, de Charlottetown ou de la rive nord du Nouveau-Brunswick. Les parents eux aussi ont droit à cette place au soleil canadien.

Respectueusement soumis par

THE MONCTON TRANSCRIPT,

J. K. Grainger, éditeur responsable.

APPENDICE A-79

SOUMISSION

du

BOARD OF TRADE DES PROVINCES MARITIMES

Février 1968

M. le président, messieurs,

Le Board of Trade des provinces Maritimes est la fédération de quelque cent quinze Boards of Trade et Chambres de Commerce de collectivités des trois provinces Maritimes. Cette soumission reflète bien la pensée de ces organismes sur les problèmes des transports dans la région.

LE PROBLÈME

1. Le revenu moyen des habitants des provinces Maritimes ne représente que les deux tiers du revenu moyen des régions prospères du Canada. Depuis plusieurs années les citoyens des Maritimes habitent un ghetto économique.

2. Mais il n'en fut pas toujours ainsi.

Dans les provinces Maritimes, il est plus logique de faire le commerce suivant les voies nord-sud et l'histoire nous a démontré que cette région a connu la prospérité économique lorsqu'elle pouvait faire son commerce suivant ce tracé.

3. Mais avec les barrières douanières il nous est impossible, dans les Maritimes, de faire ce commerce nord-sud. Comme l'ensemble des tarifs ne profite que très peu à cette région, et, qu'ainsi, les habitants doivent acheter les produits manufacturés du Canada central plutôt que de se les procurer à meilleur compte aux États-Unis, on a souvent dit, avec raison d'ailleurs, que les habitants des provinces Maritimes se trouvent ainsi à subventionner le fabricant du centre du Canada.

4. On serait porté à croire que les Maritimes bénéficient d'un avantage sur les marchés d'exportation, pour ce qui est du transport des marchandises. Il n'en est pas ainsi vu le nombre insuffisant des départs à partir des ports de l'Atlantique vers les marchés mondiaux, tout au cours de l'année; et ce qu'il ne faut pas oublier, c'est que le fret maritime est à peu près le même dans les ports de l'Atlantique et les ports du Saint-Laurent.

5. Ce ne sont pas les industries primaires de la région qui modifieront l'écart entre les revenus. Il nous faut des industries secondaires. Mais nos marchés ne sont pas assez considérables pour maintenir une telle industrie secondaire. Il nous faut avoir l'accès économique des grands marchés du Canada central pour établir et maintenir une industrie secondaire. Les Maritimes seront toujours un ghetto économique à moins de ne pouvoir réaliser ce but.

HISTORIQUE

6. Au moment de la Confédération, la construction du chemin de fer Intercolonial devait assurer aux Maritimes l'accessibilité des marchés du Canada central. Sans cette promesse, on peut se demander si les provinces Maritimes auraient adhéré à la Confédération et l'article 145 de l'Acte de l'Amérique du Nord Britannique confirme bien que cette promesse était un des principes mêmes de la Confédération.

7. Le citoyen des Maritimes est d'avis que l'accès aux marchés du Canada central est tout autant un droit de la Confédération que ces droits recherchés par le Québec sur le plan du bilinguisme et du biculturalisme au Canada.

8. Le Board of Trade des provinces Maritimes est d'avis que cette entente comprend aussi, implicitement, l'accès économique et physique aux marchés du Canada central. Le chemin de fer n'assure plus cet accès économique à ces soi-disant marchés.

9. On a construit le chemin de fer, mais il y a toujours eu l'érosion de son accessibilité économique aux marchés du Canada central, en vertu de toute une série d'augmentations de tarifs-marchandises, ce qui a eu pour effet de repousser les provinces Maritimes de plus en plus loin du côté de l'Atlantique. Bien que l'on ait aussi augmenté les tarifs-marchandises dans les régions du centre, la plupart ne furent jamais mis en vigueur vu les facteurs concurrentiels. A cette époque, la population

clairsemée des Maritimes faisait qu'il n'y avait pas d'autre moyen efficace de transport, à part les chemins de fer, situation qui existe encore aujourd'hui.

10. Enfin, les augmentations des tarifs-marchandises et l'état de marasme de la région ont donné lieu, au milieu des années vingt, à la création d'un mouvement visant à «rétablir les droits des Maritimes». La Commission Duncan fut constituée en 1926. Cette commission d'enquête a confirmé que la raison d'être du chemin de fer Intercolonial avait été d'assurer l'accessibilité économique aux marchés du Canada central et «que le coût serait assuré par le Dominion et non pas par le trafic de cette voie de communication, dans la mesure où les considérations d'ordre commercial venaient se subordonner aux intérêts sur le plan national, impérial et stratégique».

11. Les conclusions de la Commission Duncan ont donné lieu à la promulgation, en 1927, de la Loi sur les taux de transport des marchandises dans les provinces Maritimes. Mais une fois de plus, à la suite des augmentations horizontales des tarifs-marchandises, il y a eu érosion des avantages obtenus de la Loi sur les taux de transport des marchandises dans les provinces Maritimes. Cette loi n'était plus alors, si elle ne le fut jamais, l'instrument qui permettait l'accès aux marchés du Canada central.

12. On s'inquiète et même on s'alarme du fait que les plus récentes augmentations pour les charges inférieures à un wagon (LCL) se trouveront non seulement à ralentir la croissance, mais aussi à entraîner la fin de certaines industries vitales déjà sur place. Malgré des taux peu favorables, ces industries ont pu faire la concurrence à la périphérie du marché canadien central, mais les plus récentes augmentations rendront la chose virtuellement impossible. Une fois de plus nous devons faire face au même problème qui fait que le marché des Maritimes seul n'est pas suffisamment important pour maintenir la plupart des industries secondaires.

CONCLUSIONS

13. Si jamais nous voulons nous sortir de ce ghetto économique, il nous faut pouvoir assurer, à partir des centres à l'extérieur de la région, un transport économique des matières premières et il nous faut aussi pouvoir acheminer de façon rentable nos produits vers les débouchés du marché central. Jusqu'ici, tout autre programme conçu pour combler cet écart qui existe entre les Maritimes et les régions plus prospères du Canada a échoué.

14. Il faut donc nous aider à assumer les frais de transport.

15. Il faut une ligne de conduite conçue pour assurer une aide financière au transport des marchandises, en tenant compte des considérations de l'époque de la Confédération et de la mise en vigueur, en 1927, de la Loi sur les taux de transport des marchandises dans les provinces Maritimes, mais tout en tenant compte du contexte économique actuel.

16. Il y a déjà un précédent d'établi, sur le plan régional, pour l'aide accordée aux transports. En ce moment, au Canada, vous avez:

a) la voie maritime du Saint-Laurent dont le péage est loin d'être compensateur;

b) les droits d'exportation des grains qui sont maintenus au niveau de 1897,

c) les brise-glace, dont les frais d'exploitation sont assurés par le gouvernement, sont utilisés pour maintenir le chenal du Saint-Laurent ouvert à la navigation pendant les mois d'hiver.

17. Au cours de la dernière conférence sur la Constitution, les premiers ministres des provinces de l'Atlantique ont signalé plus particulièrement la disparité économique dans le contexte de la Confédération. Le Board of Trade des provinces Maritimes est d'avis que la politique des transports qu'il vous soumet dans ce mémoire constitue une partie de la solution au problème.

18. RÉSUMÉ CONCLUSIONS

(a) Le Board of Trade des Maritimes soutient que la revendication des expéditeurs et des consommateurs des Maritimes à l'accessibilité économique des marchés du Canada central est tout aussi un droit en vertu de la Confédération que la réclamation du Québec pour une société bilingue et biculturelle.

(b) Le Board of Trade des Maritimes soutient aussi, qu'à moins que cette accessibilité économique au marché du Canada central ne soit facilitée, que tous les autres programmes conçus pour stimuler l'économie des Maritimes sont sans doute voués à l'échec, et que les citoyens des Maritimes seront toujours tenus de vivre dans ce ghetto économique.

(c) De même, le Board of Trade des Maritimes est d'avis que la solution du problème économique des Maritimes peut fort bien se trouver dans une accessibilité économique au marché canadien central et que la formule adoptée pour l'assurer ne sera pas toujours requise. Si on assure une accessibilité économique au marché central du Canada, la région pourra prospérer et, peut-être, devenir assez importante pour constituer un marché rentable. On pourrait alors mettre fin à ce régime d'assistance aux transports des marchandises.

RECOMMANDATIONS

19. Le Board of Trade des Maritimes recommande:

(a) que le gouvernement reconnaisse le droit des expéditeurs et des consommateurs des Maritimes d'avoir l'accessibilité économique au marché central du Canada comme un droit de la Confédération et une politique nationale dans l'intérêt public.

(b) que le Parlement du Canada, après avoir reconnu ce droit, modifie, de façon temporaire, la Loi sur les taux de transport des marchandises dans les provinces Maritimes, pour en faire une mesure aussi efficace qu'en 1927, et assure que les subventions requises pour y parvenir soient payées à tous les modes de transport à l'aide des revenus publics.

(c) que le gouvernement attende la présentation du rapport de la soi-disant «équipe interprovinciale spéciale» qui a été constituée pour étudier ce problème et établir de façon plus particulière ce qui constitue «l'accessibilité économique» pour les tarifs, taux de transport des marchandises, etc., et que le rapport de cette équipe spéciale soit à la base de la revision de la Loi sur les taux de transport des marchandises dans les provinces Maritimes.

Respectueusement soumis,

B. W. Isner, Président,

Board of Trade des provinces Maritimes.

APPENDICE A-80

MÉMOIRE

présenté par

LA COMPAGNIE T. EATON LIMITED

Exposé sur les transports dans les provinces de l'Atlantique

Comme notre compagnie, qui fait affaires dans tout le Canada, compte un certain nombre d'établissements de vente au détail et un comptoir postal dans les provinces de l'Atlantique, nous sommes très au courant des frais de transport des marchandises que nous achetons et que nous expédions à nos clients qui habitent en dehors des villes, puisque notre prix de vente comprend la livraison gratuite à domicile.

Les frais de transport constituent un élément essentiel pour l'établissement du prix livré et, en conséquence, du prix de vente au détail de la marchandise.

Comme nous prépayons les frais de transport pour toutes les marchandises vendues à nos clients des provinces de l'Atlantique et comme, dans certaines régions, le comptoir postal est la seule source d'approvisionnement d'un grand nombre d'articles de consommation, les prix de détail inscrits dans notre catalogue doivent nécessairement tenir compte des frais de transport entrée et sortie. Toute hausse substantielle des taux de transport influence nécessairement les prix au détail de nos marchandises.

Les expéditeurs et les réceptionnaires de marchandises, notamment notre compagnie, cherchent par tous les moyens à maintenir au minimum nos frais de transport afin que nos clients puissent bénéficier du plus bas prix livré possible.

Toutefois, depuis le 5 septembre 1967, date de l'entrée en vigueur du nouveau Tarif 100 de l'Association des messageries, nous avons dû payer des taux de transport considérablement accrus pour la marchandise expédiée aux provinces de l'Atlantique et distribuée aux clients de cette région.

Pour étayer cette assertion, voici quelques exemples de taux de transport pour des marchandises expédiées à notre compagnie.

De Toronto à Halifax—Ensemble de salle à manger—135 livres—24 pieds cubes—3 pouces
Frais de transport précédents: $4.48
Frais de transport actuels: $7.30
Augmentation de $2.82, soit 63 p. 100.

De Toronto à Campbellton—même chargement.
Frais de transport précédents: $4.33
Frais de transport actuels: $6.35
Augmentation de $2.02, soit 46.7 p. 100.

De Toronto à Halifax—Chaufferette—65 livres—11 pieds cubes
Frais de transport précédents: $3.32
Frais de transport actuels: $4.30
Augmentation de 98c., soit 29.5 p. 100.

De Hespeler (Ont.) à Halifax—Fournaise—190 livres—17 pieds cubes
Frais de transport précédents: $5.70
Frais de transport actuels: $9.10
Augmentation de $3.40, soit 59.7 p. 100.

De Montréal à Halifax—Divan-lit—245 livres—43.3 pieds cubes
Frais de transport précédents: $12.27
Frais de transport actuels: $16.02
Augmentation de $3.75, soit 30.6 p. 100.

De Montréal à Campbellton—Fauteuil—60 livres—20.4 pieds cubes
Frais de transport précédents: $2.40
Frais de transport actuels: $4.00
Augmentation de $1.60, soit 66.7 p. 100.

De Moncton à Halifax—Chaufferette—63 livres—9.17 pieds cubes
Frais de transport précédents: $1.80
Frais de transport actuels: $3.20
Augmentation de $1.40, soit 77.8 p. 100.

Dans le cadre de notre service de comptoir postal, il existe un tarif spécial pour le mouvement des marchandises de notre entrepôt de Moncton à nos clients et inversement. Nos frais de transport à ce chapitre ont augmenté de 20 à 25 p. 100.

Comme les exemples suivants le montrent bien, les hausses les plus considérables frappent les petits chargements.

De Moncton à Yarmouth—Trois articles—60 livres
Frais de transport précédents: $1.80
Frais de transport actuels: $3.38
Augmentation de $1.58, soit 87 p. 100

De Moncton à Sydney—Trois articles—80 livres
Frais de transport précédents: $1.80

Frais de transport actuels: $3.85
Augmentation de $2.05, soit 110.8 p. 100.

De Moncton à Charlottetown—Un article —20 livres

Frais de transport précédents: $1.80
Frais de transport actuels: $2.80
Augmentation de $1.00, soit 55.6 p. 100.

Si l'on compare les taux les plus récents, on constate que l'augmentation est beaucoup plus élevée dans les provinces de l'Atlantique que dans toutes les autres régions du pays.

Il convient aussi d'ajouter que les services de transport routier sont bien moins fiables et réguliers que dans le reste du pays, que les chemins de fer y ont très peu de concurrence, ce qui a peut-être compté pour beaucoup dans l'établissement des nouveaux taux pour les provinces de l'Atlantique.

D'après les rapports que nous font parvenir nos comptoirs postaux, nous constatons aussi qu'en dépit de la hausse des taux, les services de transport se sont généralement détériorés.

A notre avis, si on ne réduit pas les taux actuellement en vigueur dans les provinces de l'Atlantique, il y aura hausse du coût de la vie pour le consommateur, et cela retardera aussi l'essor de notre compagnie qui, directement et indirectement, fournit de l'emploi et du revenu à un grand nombre de gens dans les provinces de l'Atlantique.

W. R. Sparks
pour La Compagnie T. Eaton Limited
Toronto, le 13 février 1968.

APPENDICE A-81

MÉMOIRE

soumis par

les fédérations du travail énumérées ci-après:

FÉDÉRATION DU TRAVAIL DE LA NOUVELLE-ÉCOSSE,
FÉDÉRATION DU TRAVAIL DU NOUVEAU-BRUNSWICK,
FÉDÉRATION DU TRAVAIL DE L'ÎLE DU PRINCE-ÉDOUARD,
FÉDÉRATION DU TRAVAIL DE TERRE-NEUVE.

Mars 1968.

Monsieur le président et membres du Comité,

Ce mémoire vous est soumis de la part des Fédérations du Travail de la Nouvelle-Écosse, de Terre-Neuve, du Nouveau-Brunswick et de l'Île du Prince-Édouard, organismes qui comprennent les membres des syndicats de toutes les industries majeures dans les provinces dites de l'Atlantique.

Nous ressentons une très vive inquiétude au sujet de la détérioration dans le niveau d'activité économique de notre région par rapport aux autres régions du Canada, et étant donné qu'un réseau de transports adéquats fournit la structure de base indispensable à toute croissance économique, nous estimons les travaux de votre Comité de la plus haute importance.

Récemment, nous avons fait savoir au gouvernement fédéral quelles sont nos idées au sujet d'une politique économique compréhensive pour la région de l'Atlantique et ce n'est que dans le contexte de cette politique globale que l'on pourrait juger de notre attitude à l'égard des questions de transport. Le Mémoire qui a été soumis tout dernièrement par le Congrès du Travail du Canada au gouvernement fédéral, et qui a reçu l'appui sans réserve de nos quatre fédérations provinciales, tirait les conclusions suivantes au sujet de toute cette question du développement de la région de l'Atlantique:

> «Les problèmes économiques des provinces de l'Atlantique sont d'un tel ordre que leur solution exigera la mise en vigueur d'un programme de développement coordonné portant sur toute l'économie de la région dans son ensemble.
>
> A cette fin, nous suggérons donc que le gouvernement fédéral prenne l'initiative

et établisse soit une agence, soit un ministère gouvernemental qui sera la seule autorité responsable dans le domaine et qui ne verra qu'à planifier et ensuite mettre en vigueur des programmes d'ensemble portant sur tout le développement économique de la région. La situation telle qu'elle se profile dans les provinces de l'Atlantique à l'heure actuelle est tellement grave que son étude est de toute priorité. En dernière analyse, toutefois, les programmes de développement économique ne doivent être mis en œuvre que moyennant une collaboration étroite entre les gouvernements et autres agences qui représentent les gens qui y sont plus directement impliqués comme, par exemple, la Société du développement du Cap Breton et la Commission de développement de l'Atlantique. Le plus important de leurs objectifs doit être de voir à ce qu'il existe des occasions d'emplois et de gains qui permettront une vie convenable à tous les résidents de toutes les régions du Canada.»

Nous estimons que la réalisation de ces objectifs dans le domaine du développement économique régional exige que l'on envisage les problèmes des transports régionaux dans une optique très différente de celle qui a régi à la rédaction de la loi nationale sur les transports dont la mise en vigueur permettait l'intégration d'un réseau national des transports d'après les principes de la concurrence proposés par la Commission royale du transport en 1961.

Le but principal de cette Commission avait été de dresser un système qui permettrait aux services de transport qui se faisaient concurrence les uns aux autres, de s'occuper du commerce disponible dans la mesure où ils y trouveraient un avantage naturel du point de vue des coûts, système qui devait promouvoir l'enraiement des subsides versés jusqu'alors à des services particuliers de transport parce que ces subventions n'avaient que faussé le libre jeu de la concurrence. La Commission s'était surtout préoccupée de ce qu'au cours des années, la politique nationale du transport en était venue à chercher à atteindre deux objectifs très différents. D'une part, cette politique devait servir d'instrument de politique nationale et devait donc être utilisée sans arrière-pensée quant à sa rentabilité tandis que d'autre part le système devait également servir d'entreprise commerciale et conséquemment devait être à la fois économique et efficace.

La Commission royale chercha donc à souligner le facteur concurrentiel dans la politique du transport et suggéra que d'essayer de s'en servir pour des fins économiques, sociaux ou autres à l'échelle nationale constituait une toute autre question, qui devait être abordée à part et ne pas être confondue avec la politique nationale du transport *per se*. Ainsi, le Rapport déclarait:

> «Nous reconnaissons que cette façon d'envisager le problème, soit que la toute première préoccupation dans l'élaboration d'une politique nationale de transport doit être la recherche des moyens qui permettront d'établir le système de transport le plus efficace et qui servira le mieux les besoins de l'économie, représente une divergence d'avec les préoccupations traditionnelles. Du point de vue historique, le système de transport du Canada a servi d'instrument dans la réalisation de buts nationaux de grande portée et il en a résulté que l'on a relégué au deuxième plan toute considération portant sur le système à titre de système de transport proprement dit.»*

A titre de formule de base pour l'élaboration d'une politique nationale des transports, cette optique fut bien vue des syndicats. Il n'en reste pas moins que cette nouvelle attitude, voulant que les considérations d'ordre politique soient mises au rancart, a de très graves conséquences pour les provinces de l'Atlantique. Il est essentiel, évidemment que tous les Canadiens aient un système de transport intégré et efficace mais pour quelque temps à venir, dans les provinces de l'Atlantique, l'on voudra surtout que des services de transport peu coûteux soient disponibles en tout lieu où la réalisation des buts de développement régional l'exige.

Il est tout à fait approprié que le gouvernement utilise les transports pour subventionner ces collectivités et régions du pays qui sont désavantagées du point de vue économique parce qu'elles manquent de ressources, parce qu'elles sont éloignées du point de vue géographique ou pour toute autre raison. En même temps, le gouvernement doit voir à ce que ses mesures n'entravent pas l'efficacité du système de transport. Le gouvernement doit donc faire la péréquation de ses subsides parmi les différentes industries afin de maintenir les rapports qui existent entre elles sous le chapitre des coûts et ce que nous entendons par rapports sous le chapitre des coûts sont les rapports qui existeraient s'il n'y avait pas de subsides du tout. Ceci est essentiel non parce que discriminer contre un moyen de transport en particulier constitue une injustice mais parce que cela encourage l'inefficacité.

Par conséquent, lorsque la politique officielle exige l'assistance de transports sub-

*Rapport de la Royal Commission on Transportation, 1961, Vol. II, p. 180.

ventionnés, cette assistance doit être fournie aux frais de l'État. La commission royale entrevoyait ce rôle, comme le laisse deviner l'extrait suivant:

> «Il est à craindre, toutefois, que l'élaboration d'une politique nationale des transports exagérément soucieuse de l'aspect financier soit portée à oublier les grands objectifs nationaux qui n'auraient pu être réalisés sans elle... Il est tout à fait normal qu'aussi longtemps que les transports sont censés donner des services qui ne correspondent pas à un but commercial, l'aide financière de l'État est le corollaire nécessaire de la politique des transports. Autrement dit, nous ne voudrions pas encourager le public canadien à croire qu'un pays comme le nôtre puisse avoir les moyens de transport conçus pour réaliser les objectifs de la politique nationale transcendant toutes considérations commerciales, sans affectation correspondante de fonds publics considérables.»*

Cela dit, nous tenons à souligner que le développement régional des provinces de l'Atlantique est un but prioritaire qui exige indubitablement la dotation de services de transport non rénumérateurs dont les frais doivent être supportés par l'État.

La politique des transports a été clairement énoncée comme instrument du développement économique à l'époque de la Confédération et la notion en a été ancrée par la loi sur le transport-marchandises des Maritimes de 1927. Depuis sa mise en vigueur, cette loi a fourni la base de l'assistance au transport dans notre région.

La loi stipule une réduction des taux du transport ferroviaire marchandises à l'intérieur et à partir d'une région circonscrite, (en général l'ensemble des provinces de l'Atlantique et de la région du Québec au sud du Saint-Laurent et à l'est de Lévis). La réduction est de 20 p. 100 des taux du transport-marchandises dans cette zone et vers l'extérieur; les expéditions acheminées vers l'Ouest sont subventionnées à raison de 20 p. 100 pour la section du trajet en direction ouest jusqu'à l'extrémité de la région désignée et de 30 p. 100 pour le reste du trajet.

Nous estimons que la loi n'apporte plus l'appoint nécessaire et que les dispositions doivent en être renforcées. L'aide qu'elle apporte, tant quantitativement que qualitativement, ne répond plus aux exigences actuelles. En premier lieu, cette aide n'est que partielle et par conséquent insuffisante pour permettre aux expéditeurs de l'Atlantique de concurrencer comme il convient les marchés du centre du Canada. En deuxième lieu, elle est inefficace parce qu'elle ne s'applique qu'au transport ferroviaire et par conséquent fausse la répartition naturelle du volume de transport entre les chemins de fer et les autres modes.

Votre comité devrait en premier lieu s'attacher à remédier à ces deux carences. Quant au volume du subside, nous estimons que pour que l'économie de l'Atlantique se développe et prospère, les fabricants, en particulier ceux du secteur secondaire, devraient pouvoir écouler leurs produits dans les gros marchés du centre du Canada à un tarif qui ne les empêche pas de concurrencer les fabricants installés à proximité de ces débouchés. Ainsi, les producteurs de l'Atlantique ne devraient pas devoir supporter une charge financière de plus à cause des grands trajets du transport de leurs marchandises. Autrement dit, les frais supplémentaires résultant de la grande distance entre les différents points de la zone atlantique et les marchés du Québec et de l'Ontario devraient être totalement assumés par l'État.

Par conséquent, nous demandons que le programme de subside du tarif-marchandises soit tel qu'il fasse au producteur de l'Atlantique le même tarif de transport de ses produits jusqu'au centre du Canada que celui fait au producteur canadien se trouvant au centre du pays. L'application d'un programme semblable ne serait pas nécessairement compliquée. Ainsi que la Commission des transports des Maritimes le proposait dans son mémoire adressé à la Commission royale d'enquête sur les transports, le principe d'un pour cent (analyse Waybill) pourrait servir de critère de comparaison des charges des expéditeurs de la région de l'Atlantique et des charges de leurs concurrents. A partir de là, il serait possible de voir quelles sont les marchandises qui sont expédiées régulièrement des provinces de l'Atlantique dans le centre du Canada, et au bout d'une année, disons, il serait possible de calculer les frais moyens de transport par cent livres de toutes les marchandises ainsi expédiées. De même, on pourrait calculer les taux moyens de transport de tous les produits expédiés d'endroits en dehors de la zone atlantique aux marchés du centre du pays. A partir de ces comparaisons, il serait possible de calculer dans quelle mesure les taux acquittés par les expéditeurs de l'Atlantique sont supérieurs à ceux de leurs concurrents hors de la zone. Nous voudrions que toutes les expéditions de la région atlantique soient subventionnées dans cet ordre de grandeur.

La carence qualitative de la loi sur le tarif-marchandises des Maritimes qui ne s'applique qu'aux chemins de fer pourrait être corrigée dans une grande mesure par l'extension de

*Rapport de la Royal Commission on Transportation, 1961, Vol. II, p. 195.

tous les subsides au camionnage. Il serait difficile de subventionner de façon proportionnelle les différentes industries du transport, l'un des plus gros inconvénients étant le manque de données précises sur les modalités des subsides accordés actuellement au petit bonheur par les différents paliers de gouvernement. Toutefois, même si la recherche des différentes sources des subsides actuellement octroyés et la mise en place d'un régime qui tienne compte des frais propres à chacune des industries de transport exigeront des études qui se poursuivront, nous estimons qu'il serait rationnel de commencer par subventionner également les chemins de fer et le camionnage, cette mesure étant de nature à sauvegarder le principe de base de la concurrence implicite dans la loi nationale sur les transports.

Nous formulons ces propositions car nous croyons qu'elles constituent quelques-unes des conditions essentielles de tout programme de transport valable pour la région de l'Atlantique. Toutefois, un point surgit dans le cadre du programme général de développement que nous préconisons, et qui ne saurait être isolé de la politique même des transports. Il s'agit des derniers changements du tarif ferroviaire qui ont entraîné le renvoi d'environ 700 employés des chemins de fer dans la région de l'Atlantique.

Dans les explications officielles qui ont été fournies, il était question de l'effet des tendances saisonnières de l'industrie et de l'affaiblissement général de la conjoncture économique qui aurait influé de façon marquée sur l'exploitation nationale des chemins de fer. Nous admettons ces facteurs mais nous avons constaté également que les renvois ont suivi de près le changement du tarif ferroviaire des chargements de moins d'un wagon, entré en vigueur le 5 septembre 1967. Il est vrai que le volume du transport par chemin de fer a baissé ces derniers mois; en effet, les chargements de wagons, dans les Maritimes, ont été, en septembre 1967, de 15 p. 100 inférieurs à ceux de septembre 1966. Toutefois, par contraste, les expéditions groupées de moins d'un wagon ont diminué de 64 p. 100 ces douze mois, diminution certainement attribuable en grande partie au changement du tarif.

La revision représente le changement le plus radical des taux de transport qui soit intervenu depuis des années et ses répercussions sur les provinces de l'Atlantique ont sûrement été plus néfastes que dans les autres régions canadiennes à cause du volume relativement élevé des expéditions groupées de moins d'un wagon en provenance de notre région. La répercussion globale sur l'emploi en a été plus grande que le renvoi de 700 employés permanents des chemins de fer. Dans quelques localités, un nombre égal d'employés temporaires ont aussi été congédiés, dont beaucoup travaillaient 40 heures par semaine, et pour le moment rien ne montre que cet état de choses tire à sa fin.

Pour les chemins de fer, ce tarif à l'essai a entraîné la suppression presque complète du service de transport à grande vitesse. On pourra prétendre qu'un certain volume de ce transport a été repris par le camionnage grâce à une saine concurrence, et par conséquent sans perte économique nette pour la région. Toutefois, les taux des expéditions groupées en vigueur dans l'Ouest du Canada étant inférieurs à ceux de notre région, nous sommes portés à croire que les chemins de fer abandonnent ce service dans les provinces de l'Atlantique en toute connaissance de cause. Ce retrait de leur part a certainement permis aux entreprises de camionnage de majorer souvent leurs propres taux.

Le mauvais effet sur le monde des affaires en a été généralisé et, sans vouloir en dire davantage, la mise en train du tarif revisé est un bon exemple servant à montrer comment les chemins de fer n'auraient pas dû procéder. Les expéditeurs n'ont été avisés des nouveaux taux qu'une semaine à l'avance de sorte que la plupart d'entre eux se sont trouvés en face de marchandises déjà emballées et groupées en fonction des dispositions de l'ancien tarif.

De plus, les tactiques auxquelles les chemins de fer avaient recours pour favoriser les expéditions par grande vitesse étaient tout à fait déplorables. Après le 5 septembre, les expéditeurs assujétis à l'ancien barême n'avaient plus droit à la livraison de leurs marchandises jusqu'à leur usine ou à partir de là; dans certains cas, le chemin de fer les transportait par camion jusqu'à quelques centaines de pas de l'entrepôt où le consignataire devait les faire transborder dans ses propres véhicules.

Prises collectivement, les conséquences des modifications apportées au tarif-marchandises ont été catastrophiques pour les entreprises commerciales et pour le monde du travail; bien que la position financière des chemins de fer ait pu en être améliorée, cette mesure a nui au développement pourtant si nécessaire de notre région. La façon cavalière dont on a traité un grand nombre de travailleurs déplacés nous alarme et nous tenons à souligner que toute politique des transports élaborée par votre Comité devra prévoir quelque moyen d'assistance aux travailleurs incommodés par l'un ou l'autre des changements découlant de cette politique. A cet égard, nous voulons rappeler aux membres du Comté certains commentaires du Conseil économique du Canada dans sa «Déclaration sur

l'adaptation de la main-d'œuvre aux changements technologiques et autres»:

«...un des inconvénients d'une économie changeante et dynamique c'est que certaines gens peuvent en subir du détriment sans qu'il y ait de leur faute. Une société qui profite des avantages du progrès technologique sous forme d'un accroissement des revenus ne saurait se désintéresser des particuliers qui sont victimes de cette évolution. En les abandonnant à leur sort, non seulement on commettrait une injustice mais on priverait le Canada d'une main-d'œuvre dont il a besoin pour atteindre ses objectifs économiques et sociaux. Pour assurer notre progrès économique et social, rien n'est plus important qu'une utilisation rationnelle et intégrale de toutes nos ressources de main-d'œuvre.»

Pour faciliter la réalisation de ces objectifs, le Conseil économique a recommandé une série de mesures; nous demandons à votre Comité de tenir compte de ces recommandations.

En outre, nous prions votre Comité de recommander qu'on mette fin complètement à toute nouvelle expérience en matière de tarif-marchandises dans la région de l'Atlantique tant qu'une politique de transport claire et nette, applicable à cette région et axée sur les impératifs d'un programme complet de développement régional, n'aura pas été élaborée. D'ici là, nous vous engageons à recommander que les subventions soient immédiatement applicables aux frais de transport par grande vitesse dans la même mesure qu'au transport par petite vitesse aux termes de la Loi sur les taux de transport des marchandises dans les provinces Maritimes.

En terminant, nous soulignons notre désir de voir l'établissement d'un régime qui fera des chemins de fer et des autres transporteurs des outils efficaces pour le développement de l'économie régionale, contrairement au régime actuel qui semble envisager le développement économique comme une simple conséquence accessoire après que des décisions arbitraires en matière de transport ont eu pour effet de limiter le niveau possible d'activité économique. Ainsi, au lieu de permettre à un transporteur d'amorcer des majorations à la légère en vue de satisfaire à des intérêts particuliers et d'aboutir à des résultats nuisibles comme ce fut le cas pour le remaniement du tarif-marchandises des chemins de fer, on établirait un programme définissant toute une gamme d'objectifs sociaux et économiques dans les cadres desquels l'industrie du transport serait appelée à exercer son activité. Respectueusement soumis, au nom des associations suivantes:

Fédération du Travail de la N.-É.
Président
John Lynk

Fédération du Travail du N.-B.
Président
Paul Lepage

Fédération du Travail de l'Île du Prince-Édouard
Président
Everett MacLeod

Fédération du Travail de T.-N.
Président
David Janes

APPENDICE A-82

MÉMOIRE
par
L'ASSOCIATION CANADIENNE DU CAMIONNAGE INC.
conjointement avec
LA MARITIME MOTOR TRANSPORT ASSOCIATION INC.
et
L'ASSOCIATION DU CAMIONNAGE DU QUÉBEC
MONCTON, CANADA

INTRODUCTION

L'Association Canadienne du Camionnage Inc. est une fédération nationale composée de sept associations provinciales ou régionales de firmes de camionnage «de louage». Les membres des associations provinciales dépassent maintenant le nombre de 7,000 et on trouve parmi eux des firmes de camionnage de toutes les dimensions, de la plus petite à la plus grande au Canada. On évalue à plus de 125,-

000 personnes le nombre de travailleurs employés directement par l'industrie du camionnage «de louage». D'après les chiffres publiés par le Bureau fédéral de la Statistique en 1964 (la dernière année pour laquelle les statistiques sont disponibles), les camions «de louage» représentaient 6 p. 100 de tous les camions immatriculés au pays, mais ils produisaient 73.8 p. 100 du total des tonnes-milles nettes.

La Maritime Motor Transport Association Inc. se compose des membres des provinces du Nouveau-Brunswick, de la Nouvelle-Écosse, de l'Île du Prince-Édouard et de Terre-Neuve. L'effectif de la Maritime Motor Transport Association dépasse maintenant le nombre de 700 firmes, et on estime que ces firmes emploient au-delà de 7,500 personnes.

MÉMOIRE CONCERNANT LA LOI SUR LES TAUX DE TRANSPORT DES MARCHANDISES DANS LES PROVINCES MARITIMES

La Loi sur les taux de transport des marchandises dans les provinces Maritimes (1927) décrétait que les tarifs des droits des «lignes de l'est» des Chemins de Fer Nationaux du Canada devaient être réduits de 20 p. 100 au-dessous du niveau des droits ou des taux qui existaient le 30 juin 1927, et que la réduction devait s'appliquer au sein des provinces Maritimes et aux lignes de chemin de fer s'étendant des Maritimes jusque dans la province de Québec, à partir de la frontière provinciale du sud près de Matapédia et près de Courchesne jusqu'au point de jonction de Diamond et à Lévis. La Loi mettait en vigueur les recommandations du rapport du 23 septembre 1926 de la Commission royale d'enquête sur les réclamations des Maritimes, sous la présidence de Sir Andrew Rae Duncan.

A compter du 1er juillet 1957, la réduction des taux ferroviaires sur le transport interprovincial des marchandises de la région des Maritimes vers l'Ouest jusqu'au point de jonction de Diamond et à Lévis a été de 30 p. 100 au lieu de 20 p. 100.

Les effets économiques défavorables de ce statut réduisant les taux d'une façon unilatérale et disparitaire en faveur des chemins de fer se sont fait vivement sentir parmi les entrepreneurs de camionnage concernés. La longue histoire de ces conséquences défavorables a été décrite à l'échelle nationale dans les mémoires de l'Association Canadienne du Camionnage et dans les rapports des commissions d'enquête officielles qui ont été établies par le gouvernement du Canada. Le problème a été aggravé par des politiques récentes des compagnies de chemin de fer dans les provinces Maritimes, qui ont porté le ministre des Transports à déclarer à la Chambre des communes, le 9 novembre 1967, que des nouvelles subventions seront mises à la disposition des compagnies de chemin de fer aux termes de la Loi sur les taux de transport des marchandises dans les provinces Maritimes.

Nous sommes ici aujourd'hui pour défendre notre point de vue—appuyé par les rapports de la Commission royale d'enquête MacPherson sur les transports et de la firme «Economic Intelligence Unit», qui a fait une étude sur les transports dans les provinces Maritimes, pour le compte du ministère fédéral des Transports et de l'Office d'expansion économique de la région de l'Atlantique—voulant qu'on procède promptement à moderniser la Loi sur les taux de transport des marchandises dans les provinces Maritimes et qu'on l'adapte aux nouvelles conditions du transport, en reconnaissant tous les moyens de transport.

Quatre secteurs de l'industrie canadienne du camionnage sont défavorisés par la Loi sur les taux de transport des marchandises dans les provinces Maritimes:

1. L'industrie du camionnage des provinces de l'Atlantique;
2. Les entrepreneurs de camionnage interprovincial qui transportent des marchandises en provenance des provinces de l'Atlantique en direction de l'ouest vers d'autres régions du Canada;
3. Les entrepreneurs de camionnage interprovincial qui transportent des marchandises en direction de l'ouest vers d'autres régions du Canada en partance de la région du Québec qui s'étend de la frontière provinciale du sud (près de Matapédia et Courchesne) à la jonction de Diamond et à Lévis;
4. Le secteur de l'industrie du camionnage du Québec qui opère en concurrence avec le service de transport ferroviaire intra-Québec de marchandises sur les «lignes de l'est»—s'étendant de la frontière provinciale du sud à la jonction de Diamond et à Lévis.

La Commission MacPherson déclarait ceci:

> «Dans un régime de concurrence, le recours à un seul mode de transport, que ce soit le chemin de fer ou un autre, en vue d'atteindre des fins régionales ou nationales, peut fausser sérieusement la répartition des ressources, peut atteindre les fins désirées par des moyens indûment coûteux, ou peut se révéler d'un plus grand secours au mode de transport choisi qu'à la région ou à l'industrie qu'on se proposait d'aider. Des mesures telles la «subvention pont-rail», la Loi sur la réduction des taux de transport de

marchandises et la Loi sur les taux de transport des marchandises dans les provinces Maritimes doivent être considérées sous cet angle.»

Rapport de la Commission royale d'enquête sur les transports, Volume I, pages 37 et 38.

Les conséquences du maintien du statu quo à l'égard de la Loi sur les taux de transport des marchandises dans les provinces Maritimes ont été exposées par la Commission MacPherson:

«Tant que la Loi ne visera que les transporteurs par voie ferrée, elle aura un effet nuisible sur la répartition des ressources en matière de transport dans les provinces de l'Atlantique et sur les expéditeurs de cette région.»

«Les principes énoncés dans le premier volume et exposés en détail dans le deuxième volume sont mis à l'épreuve dans ce cas particulier. Nous avons la conviction que favoriser un moyen de transport au détriment de tous les autres aurait pour effet de limiter le choix des expéditeurs à cet égard et de maintenir les tarifs, du moins certains d'entre eux, à un niveau plus élevé qu'ils ne le seraient si le jeu de la concurrence se faisait sentir. Il découle de la disparité actuelle de traitement que certaines entreprises commerciales sont contraintes d'utiliser le chemin de fer comme moyen de transport de leurs marchandises, et cela à des taux plus élevés que ceux qui règneraient si l'on traitait tous les moyens de transport sur un pied d'égalité.»

Rapport de la Commission royale d'enquête sur les transports, Volume II, pages 262 et 263.

Les conclusions de la Commission MacPherson ont été confirmées par l'étude sur les transports dans les provinces Maritimes faite par la firme «Economic Intelligence Unit» pour le compte du ministère des Transports et de l'Office d'expansion économique de la région de l'Atlantique. Dans son rapport publié plus tôt cette année, l'«Economic Intelligence Unit» déclarait ceci:

«La Loi sur les taux de transport des marchandises dans les provinces Maritimes apporte un bouleversement et un manque d'efficacité sur le marché du transport en ce qu'elle accorde un traitement de préférence à un moyen de transport qui fait concurrence à d'autres moyens de transport non subventionnés. Cela a pour effet de retarder le développement des modes de transport concurrentiels et la Loi, dans une certaine mesure, s'est avérée un échec.»

Rapport de l'étude sur les transports dans les provinces Maritimes, Volume V, page vii.

Le bouleversement des relations de concurrence entre le camion et le rail, et la manière dont les avantages de la Loi sur les taux de transport des marchandises dans les provinces Maritimes sont injustement répartis d'une façon presque automatique par suite des effets des nouvelles forces de la concurrence, sont clairement exposés dans l'étude sur les transports des provinces Maritimes:

«Le niveau auquel un taux de concurrence est établi est donc surtout décidé par le taux fixé par le moyen de transport concurrentiel. Dans ces conditions, il est difficile de déterminer quels sont les avantages que retirent les expéditeurs de la subvention de la Loi sur les taux de transport des marchandises dans les provinces Maritimes. Le taux n'est plus le taux de 1927, moins 20 p. 100, plus les augmentations autorisées depuis 1927. L'expéditeur, dans ces circonstances, obtient un tarif-marchandises plus bas que les taux de classe ou de marchandises en cours par suite de la concurrence, et le taux que fixent les compagnies de chemin de fer devrait être fixé par lui afin d'obtenir le trafic, peu importe qu'il y ait une subvention ou non. Si les compagnies de chemin de fer ne fixent pas un taux plus bas, l'expéditeur enverra ses marchandises au taux plus bas fixé par le mode de transport concurrentiel. La Loi sur les taux de transport des marchandises dans les provinces Maritimes peut, dans certains cas, permettre aux compagnies de chemin de fer de fixer un taux concurrentiel quand un taux non subventionné serait trop bas pour justifier une tentative de conserver le trafic. Quand cela se produit, ce n'est pas l'expéditeur qui est le bénéficiaire de la subvention prévue par la Loi sur les taux de transport des marchandises dans les provinces Maritimes—de toute façon, l'expéditeur obtiendra un taux plus bas du moyen de transport concurrentiel. Dans ces circonstances, ce sont les compagnies de chemin de fer qui seront les bénéficiaires de la subvention, car cela leur permet de fixer ce qui autrement serait un taux non rentable pour conserver le trafic aux compagnies de chemin de fer. Ce n'était pas là un des objectifs de la Loi.

Rapport de l'étude sur les transports dans les provinces Maritimes, Volume V, page 28.

Les avantages du camionnage au point de vue de la concurrence, dans les circonstances appropriées, sont démontrés dans le Tableau

8 qui fait partie de l'Étude sur les transports des provinces de l'Atlantique et qui sert d'Annexe «A» au présent mémoire. Les chiffres qu'on voit au tableau montrent clairement comment les taux ferroviaires ont tendance à varier selon l'intensité de la concurrence du camion. Le tableau indique également que la Loi sur les taux de transport des marchandises dans les provinces Maritimes sert bien peu à ouvrir des marchés plus grands aux expéditeurs des Maritimes, et encore moins à conserver les relations entre eux et les expéditeurs du reste du pays qui existaient au moment où la Loi a été adoptée. Cela est presque entièrement dû au pouvoir de l'industrie du camionnage de concurrencer d'une façon efficace avec les compagnies de chemin de fer au Canada central. De toute évidence, la compétition entre les différents modes de transport est la meilleure garantie des expéditeurs pour des taux compétitifs. L'industrie du camionnage dans l'est du Canada ne pourra vraiment entrer en compétition avec les autres modes de transport que si elle est sur un pied d'égalité avec ces autres modes de transport.

Commentant les conclusions de la Commission MacPherson à l'égard des effets concurrentiels de la Loi sur les taux de transport des marchandises dans les provinces Maritimes vis-à-vis les moyens de transport qui font concurrence au chemin de fer—moyens de transport dont les clients ne peuvent bénéficier de l'aide prévue par cette Loi—l'étude sur des transports dans les provinces Maritimes déclare ce qui suit:

> «Les conclusions de la Commission à l'effet que la Loi tend à paralyser la concurrence ont été confirmées par les recherches de cette étude. Malgré cela, la concurrence a réussi à s'implanter dans les régions où les conditions sont le plus favorables. C'est dans les régions plus périphériques où la densité du transport des marchandises est relativement légère que la protection accordée aux compagnies de chemin de fer par des politiques telles que celles de la Loi sur les taux de transport des marchandises dans les provinces Maritimes et la Loi sur la réduction des taux de transport des marchandises a le mieux réussi à étouffer le progrès des autres moyens de transport adéquats.»

Rapport de l'étude sur les transports dans les provinces Maritimes, Volume V, page 64.

Au mois de mai 1964, le Bureau d'aménagement de l'Est du Québec Inc. a entrepris des études approfondies des aspects de la vie économique, industrielle et sociologique des régions du Bas-Saint-Laurent et de la Gaspésie dans la province de Québec. Ces études ont été conduites sous l'égide conjointe des gouvernements fédéral et provincial, en vertu de la Loi sur la réorganisation et le développement de l'agriculture (ARDA). L'étude sur les transports de ces régions est datée du mois de juin 1965, et elle porte sur tous les moyens de transport. Inévitablement, les effets dans ces régions de la Loi sur les taux de transport des marchandises dans les provinces Maritimes sur le transport des marchandises par chemin de fer et par camion ont occupé une importante partie de l'étude sur les transports.

Le Bureau d'aménagement de l'Est du Québec Inc., dans son étude, en est venu aux mêmes conclusions, concernant la position des entrepreneurs de camionnage du Québec affectés par la Loi sur les taux de transport des marchandises dans les provinces Maritimes, que celles de la Commission MacPherson et de l'Economic Intelligence Unit concernant les effets de cette Loi sur les entrepreneurs de camionnage des Maritimes. Le Bureau d'aménagement de l'Est de Québec Inc. a dit, à l'égard des octrois unilatéraux de subventions sur les expéditions de marchandises par chemin de fer dans les régions du Bas-Saint-Laurent et de la Gaspésie:

> «Cet état de fait a créé une discrimination auprès des expéditeurs car, toutes les fois que les services du chemin de fer n'étaient pas requis, pour le transport de certains produits, l'aide prévue en vertu du MFRA s'avérait inopérante. La possibilité d'utiliser la souplesse et la rapidité du transport routier se solde par un coût plus élevé pour l'expéditeur, car la présence du MFRA ne permet pas de libre concurrence entre les divers modes de transport, concurrence qui pourrait se concrétiser par une diminution des taux.»

Étude, pages 88 et 89.

Mentionnant plusieurs subventions fédérales, y compris celle du MFRA, payées dans les régions du Bas-Saint-Laurent et de la Gaspésie sur le transport des marchandises par chemin de fer, le Bureau d'aménagement de l'Est du Québec Inc. déclara ceci:

> «L'application de cette politique a favorisé l'établissement d'une concurrence déloyale entre les différents transporteurs, et a permis que les intérêts de l'économie régionale passent au second plan.—Il importe donc de remédier à cet état de choses en envisageant une nouvelle répartition des subsides qui tienne compte de l'existence de tous les modes de transport et permette à ces derniers d'offrir au public expéditeur les avantages dont ils disposent.»

Étude, page 138.

Le Bureau d'aménagement de l'Est du Québec Inc. a pris la même attitude quant au mode de paiement des subventions sur le transport des marchandises, que celle qu'on a pu lire dans les rapports de la Commission MacPherson et le rapport soumis au ministère fédéral des Transports et à l'Office d'expansion économique de la région de l'Atlantique par l'«Economic Intelligence Unit». Le Bureau d'Aménagement a dit ceci:

> «L'obligation morale faite à l'État de veiller au bien-être de la collectivité trouve un champ d'application dans la mise en marche d'une politique efficace de subsides. L'élaboration d'une telle politique requiert que l'on tienne compte de ses diverses répercussions sur l'économie régionale d'une part et, d'autre part, sur l'ensemble du réseau de transport. Vouloir atteindre en même temps ces deux objectifs exige que l'on étudie les moyens appropriés pour y parvenir, entre autres, le mode de paiement des subsides. La façon la plus équitable de répartir les subsides consisterait à les verser directement à tous les modes de transport. Cette solution présente le double avantage de favoriser l'économie régionale tout en sauvegardant l'efficacité du réseau de transport.»

Étude, page 140.

Qu'il soit dit bien franchement et qu'il soit établi comme un fait que la raison pour laquelle les industries du camionnage des Maritimes et du Québec, après quarante ans d'existence, continuent à subir cette injustice législative, c'est que les forces d'influence des provinces Maritimes qui ont déterminé la politique du MFRA se sont opposées à ce qu'on touche à la Loi. Les expéditeurs dans les provinces de l'Atlantique craignent qu'un changement dans l'administration du MFRA amène une hausse des coûts de transport. Cette attitude s'est fait sentir parmi tous ceux de l'industrie du camionnage qui sont aux prises avec le problème de déterminer une politique nouvelle et juste à l'égard du MFRA afin de mettre fin à la disparité contre le camionnage. En effet, l'étude sur les transports dans les provinces Maritimes a reconnu cette attitude même, et ses conséquences graves pour l'économie des Maritimes, quand elle a déclaré ce qui suit:

> «Une des principales plaintes qui est souvent formulée par les entreprises des provinces de l'Atlantique, en ce qui concerne leurs difficultés de transport, c'est le fait que la concurrence dans la région n'est pas aussi intense qu'au Canada central et qu'il existe donc dans la région moins de pression pour que les compagnies de chemin de fer maintiennent leurs taux à un bas niveau. Cela étant le cas, il est clair qu'on devrait saisir toute opportunité de stimuler une plus grande concurrence affin de faire échec d'une manière efficace à des augmentations tarifaires non justifiées, et il est curieux de constater que plusieurs entreprises dans les provinces de l'Atlantique soient si intéressées à conserver une mesure qui a précisément un effet contraire. Un système par lequel, lorsqu'un moyen de transport charge un taux particulier, le revenu provenant de ce taux ne représente que 80 p. 100 ou à peu près du revenu total que pourrait procurer ce revenu (tandis qu'il représente le revenu total pour un compétiteur) est évidemment un système qui fait une distinction en faveur du mode de transport subventionné.»

Rapport de l'étude sur les transports des provinces Maritimes, Volume V, page 53.

L'industrie du camionnage a été grandement encouragée en remarquant que depuis quelques mois, la Commission maritime canadienne, l'Office d'expansion de la région Atlantique, et les quatre gouvernements provinciaux, ainsi qu'un grand nombre d'expéditeurs, ont tous reconnu l'injustice de ne verser des subventions qu'à un seul moyen de transport. Cette attitude révèle le désir de l'expéditeur de choisir le moyen de transport concurrentiel qui répond le mieux à ses besoins.

Le fait de réaliser que quarante ans d'injustice pour l'industrie du camionnage, ont affaibli leur position économique et ont déjoué les objectifs mêmes pour lesquels les expéditeurs des provinces Maritimes luttent —un système qui compte sur la force économique de tous les moyens de transport pour son efficacité et son équité—a fini par convaincre les provinces de l'Atlantique qu'il fallait moderniser et remodeler le MFRA.

Nous sommes également encouragés quant à nos espoirs d'une nouvelle mesure législative, par les paroles de l'ancien ministre des Transports, l'honorable J. W. Pickersgill, lorsqu'il a déclaré le 3 novembre 1966 au Comité permanent de la Chambre des communes sur les transports et communications que le gouvernement comptait pouvoir légiférer à l'égard du MFRA en 1968. Le 7 décembre 1967, une délégation conjointe de l'ACC et de la MMTA, conduite par les présidents des deux Associations, a rencontré l'honorable Paul Hellyer, ministre des Transports, pour lui demander d'apporter sans délai un amendement à la Loi sur les taux de transport des marchandises dans les provinces Maritimes. Le ministre a dit à la délégation que le gou-

vernement ne pouvait pas à ce moment-là rendre la subvention applicable à l'industrie du camionnage des provinces Maritimes, parce qu'on estimait que cela occasionnerait pour le gouvernement fédéral une dépense additionnelle de plus de 4 millions de dollars. On nous a aussi informé que la question de la politique du gouvernement fédéral sur les transports dans les provinces Maritimes avait été soumise à la Commission canadienne des transports pour fin d'étude.

Quelle que soit la longueur des discussions relatives aux autres aspects du système de transport dans les provinces de l'Atlantique, nous demandons que le gouvernement fédéral, aussi longtemps qu'il maintiendra cette loi sur les taux de transport des marchandises dans les provinces de l'Atlantique, mette fin immédiatement à la discrimination de cette loi contre les modes de transport autres que le rail.

Un autre point qui inquiète grandement l'industrie du camionnage des provinces de l'Atlantique, c'est que la marchandise expédiée en tout ou en partie par les compagnies de camionnage appartenant aux chemins de fer, bénéficient de la subvention du MFRA, au détriment de l'industrie indépendante du camionnage 'de louage'. Ceci se produit lorsque les compagnies ferroviaires passent un contrat au moyen d'un connaissement de chemin de fer, pour des expéditions entre deux points au sein de la région, et les marchandises sont alors transportées partiellement par voie ferrée et partiellement par camion, ou complètement par camion. Nous croyons que le paiement de la subvention dans ces circonstances est contraire à la loi. Les autorités chargées de l'administration de la Loi devraient prendre les mesures qui s'imposent pour voir à ce que cette pratique, au point où elle existe présentement, soit discontinuée en attendant un amendement à la Loi qui appliquera les bénéfices qu'elle prévoit à tous les moyens de transport sans aucune injustice.

Nous demandons en bref, un amendement immédiat au MFRA pour rendre les bénéfices de cette loi accessibles à tous les expéditeurs par camions, par air ou par eau, aussi bien que par rail, en attendant que le gouvernement fédéral établisse une politique de transport définitive pour les provinces de l'Atlantique. C'est seulement par une action rapide que le gouvernement fédéral pourra mettre fin à la mauvaise répartition des ressources en transport des provinces de l'Atlantique, sur lesquelles toutes les enquêtes sérieuses ont attiré l'attention, et qui a eu d'aussi graves répercussions non seulement sur tous les transporteurs, rail excepté, mais sur l'économie entière des Provinces de l'Atlantique.

POLITIQUE DU GOUVERNEMENT FÉDÉRAL SUR DES QUESTIONS CONNEXES

Le subside sur le transport des marchandises est le principal problème que l'industrie du camionnage doit affronter dans les provinces de l'Atlantique.

Il y a d'autres domaines dont se soucie l'industrie du camionnage, et qui sont affectés à un certain point par la politique du gouvernement fédéral. Ceci inclut les services de transport entre l'Île du Prince-Édouard et Terre-Neuve, l'aménagement plus rapide de routes carrossables en toute saison, et la nécessité d'installations portuaires adéquates pour satisfaire aux besoins de tous les moyens de transport. Tous ces problèmes et d'autres ont été suffisamment examinés dans les études sur le transport qui ont été faites dans les sept dernières années. De plus, nous savons que ces problèmes sont étudiés adéquatement dans les mémoires présentés à ce comité par d'autres groupes.

Le tout respectueusement soumis,

L'ASSOCIATION CANADIENNE DU CAMIONNAGE INC.

LA MARITIME MOTOR TRANSPORT ASSOCIATION INC.

L'ASSOCIATION DU CAMIONNAGE DU QUÉBEC INC.

Le 8 mars 1968

ANNEXE «A»

EXTRAIT DU RAPPORT DE L'ÉTUDE SUR LES TRANSPORTS DANS LES PROVINCES MARITIMES, VOLUME V, PAGE 30

TABLEAU 8. Taux du chemin de fer sur les cuisinières électriques à Montréal de Hamilton, Ontario, et de Sackville, Nouveau-Brunswick

Tous les taux sont en cents par 100 livres.
Taux de Sackville pour voiturée minimum de 30,000 livres, excepté pour le taux de concurrence au camionnage (voiturée minimum de 24,000 livres)
Taux de Hamilton pour voiturée minimum de 20,000 livres, excepté pour le taux de concurrence au camionnage (voiturée minimum de 24,000 livres)

Date	Description	Sackville à Montréal	Hamilton à Montréal		Avantage du taux de toute l'année de Sackville sur Hamilton	
			Taux toute l'année	Taux d'été en concur. aux navires	Cents	Pourcentage
30 juin 1927	Avant le MFRA	40	54	—	14	26
1 juil. 1927	Réduction du MFRA	34	54	—	20	37
3 juin 1946	Taux de concur. aux navires	34	54	41	20	37
8 avr. 1948	Hausse de 21%	41	65	50	24	37
15 sep. 1948	Hausse de taux de concur. de 15%	41	65	58	24	37
11 oct. 1949	Hausse provisoire de 8%	44	70	58	26	37
23 mars 1950	Hausse provisoire de 16%	48	75	58	27	36
16 juin 1950	Hausse finale de 20%	49	78	58	29	37
26 juil. 1951	Hausse provisoire de 12%	55	87	58	32	37
11 fév. 1952	Hausse finale de 17%	57	91	58	34	37
15 avr. 1952	Hausse du taux de concur. de 17%	57	91	68	34	37
1 jan. 1953	Hausse de 9%	62	99	68	37	37
16 mars 1953	Hausse de 7%	66	106	68	40	38
15 avr. 1953	Hausse du taux de concur. de 9%	66	106	74	40	38
15 nov. 1953	Redressement du taux de catégorie	66	117	74	51	46
14 déc. 1953	Taux de concur. du camion à Sackville	61	117	74	56	48
17 jan. 1955	Taux de concur. du camion à Hamilton	61	47	—	−14	−30
3 juil. 1956	Hausse provisoire de 7%	65	47[a]	—	−18	−38
1 jan. 1957	Hausse finale de 11%	68	47[a]	—	−21	−45
1 juil. 1957	Subvention TTMPM haussée à 30%	62	47[a]	—	−15	−32
1 déc. 1958	Hausse de 17%	73	47[a]	—	−26	−55
6 mai 1960	Taux de mdises réduit par Loi de réduction des taux de marchandises.	72[f]	47[a]	—	−25	−53
29 juil. 1963	Hausse du taux de Hamilton	72	51[b]	—	−21	−41
2 nov. 1964	Hausse du taux de Hamilton	72	57[c,d]	—	−15	−26
19 juil. 1966	Hausse du taux de Hamilton	72	61½[e]	—	−10½	−17

[a]Il y a aussi un taux de concur. de 45¢ établi le 8 fév. 1955 pour voiturée de 30,000 lbs.
[b]Il y a aussi un taux de concur. de 47¢ pour une voiturée de 30,000 lbs.
[c]Il y a aussi un taux de concur. de 50¢ pour une voiturée de 30,000 lbs.
[d]Transmis à une taxe convenue le 4 mai 1964.
[e]Il y a aussi un taux de concur. de 51½¢ pour une voiturée de 30,000 lbs.
[f]La réduction des taux de marchandises sous la Loi de réduction des taux de marchandises a produit un taux de marchandises au-dessous du taux de concurrence.

Source: Maritimes Transportation Commission.

APPENDICE A-83

MÉMOIRE
PRÉSENTÉ AU
COMITÉ PERMANENT DES TRANSPORTS ET COMUNICATIONS
DE LA CHAMBRE DES COMMUNES
PAR
LA CHAMBRE DE COMMERCE DE CAMPBELLTON

C'est avec beaucoup de satisfaction que la Chambre de commerce de Campbellton a appris que votre Comité avait décidé de siéger dans les Provinces atlantiques afin de prendre conscience, d'une façon directe, de certains problèmes auxquels nous avons à faire face. Nous sommes enchantés que vous vous soyez arrêtés notamment à Campbellton, Porte des Maritimes. La Chambre de commerce est heureuse de vous souhaiter la bienvenue dans notre ville. Elle forme le vœu que de nos entretiens pourront sortir des éléments de solution à certains des problèmes de transport qui se posent à nous.

Vous aurez reçu un grand nombre de mémoires au sujet des chemins de fer et des transports en général. Nous avons nous-mêmes participé à certaines discussions antérieures et faisons très volontiers nôtre un grand nombre des points soulevés dans d'autres mémoires.

Pour notre part qu'il nous soit permis de nous attacher à peu près exclusivement au transport routier et aux propositions faites à cet égard.

A. La Chambre de commerce de Campbellton engage vivement le gouvernement fédéral à participer à un accord avec le Nouveau-Brunswick de façon que cette province puisse, dans les délais les plus brefs, entreprendre l'aménagement d'une deuxième route transcanadienne suivant le tracé de la route 11 au Nouveau-Brunswick.

B. Elle estime en outre qu'il y aurait intérêt à ce que cette entreprise comporte, du point de vue partage des frais, des avantages semblables à ceux que prévoit l'accord-cadre relatif à la route transcanadienne en général.

Mesdames et messieurs, les transports et les problèmes qu'ils soulèvent font l'objet de discussions au Nouveau-Brunswick depuis dès avant la Confédération. Nous formons le vœu sincère que grâce à votre passage dans notre région, grâce aussi à l'évocation faite de ces questions dans d'autres mémoires—et à l'intérêt et aux préoccupations qui s'y manifestent —il nous sera possible d'envisager, pour l'avenir des progrès plus importants et plus rapides.

L'amélioration de nos routes fera que les riverains pourront prendre une part plus importante des richesses disponibles dans d'autres régions de notre grand pays.

Depuis trop longtemps déjà notre région a été privée des avantages qu'auraient pu lui apporter les progrès du tourisme rendus possibles par la mise en place de routes modernes. Votre Comité ayant passé plusieurs jours dans notre province il a dû se convaincre qu'elle possède plus de beautés naturelles que n'importe quelle autre. Qu'il nous soit permis d'en profiter.

Il existe dans l'Est des États-Unis un marché considérable dont il nous serait possible de profiter au maximum pour peu que nous possédions des routes modernes. Il serait possible à nos pêcheurs par exemple d'acheminer leurs produits vers ces marchés dans des conditions de rapidité beaucoup plus satisfaisantes. Nos industries du bois pourraient à leur tour étendre leurs marchés.

La mode est à la centralisation. Notamment au Nouveau-Brunswick il importe donc que ces services puissent être mis à la disposition d'un bien plus grand nombre de personnes. A l'heure actuelle il existe chez nous tout un secteur où on ne bénéficie même plus des services dont on bénéficiait autrefois. La question des transports prend donc une importance sans cesse accrue. L'amélioration des routes permet aux citoyens de bénéficier de ces progrès, d'où une amélioration et une extension générale des services et une hausse générale du niveau de vie.

La Chambre de commerce de Campbellton, une fois encore, vous remercie de l'occasion qui lui a été offerte de présenter ce mémoire. Nous souhaitons sincèrement qu'il pourra sortir de vos délibérations des résultats concrets.

APPENDICE A-84

MÉMOIRE
PRÉSENTÉ PAR
LE CONSEIL MUNICIPAL DE LA VILLE DE DALHOUSIE
LA COMMISION DE DÉVELOPPEMENT DE DALHOUSIE
LA CHAMBRE DE COMMERCE DE DALHOUSIE

PARTIE I

INTRODUCTION

La Ville de Dalhousie, la Commission de développement de Dalhousie et la Chambre de commerce de Dalhousie, au nom d'autres groupements de la localité, sont heureuses de l'occasion qui leur est offerte aujourd'hui de communiquer leurs sentiments au Comité permanent de la Chambre des communes sur les transports et communications.

La Ville de Dalhousie s'intéresse depuis toujours aux questions de transport. A ce titre elle est particulièrement désireuse de faire connaître ses points de vue et d'ajouter à la somme des connaissances qui, elle l'espère, pourra favoriser l'indispensable progrès économique du nord du Nouveau-Brunswick.

PARTIE II

GÉNÉRALITÉS

Dalhousie est un centre industriel d'importance moyenne sis sur la rive sud de la Restigouche, à son embouchure, sur la baie des Chaleurs. Dès 1866 Dalhousie était le troisième en importance des ports du Nouveau-Brunswick. Aujourd'hui encore elle est le deuxième des ports d'hiver de la province. Malgré les grosses difficultés causées par les glaces dans le Golfe Saint-Laurent un grand nombre de navires touchent notre port ou en appareillent pendant l'hiver.

Dalhousie, dont la population dépasse à peine 6000, a un grand nombre d'industries. C'est, pour les provinces Maritimes, la capitale du papier-journal. L'usine de la *New Brunswick International Paper* a exporté en moyenne, en 1967, 697.8 tonnes nettes de papier-journal. L'industrie de la pâte de bois et du papier dans la région y emploie, douze mois sur douze, environ 2300 personnes.

A cause de son importance Dalhousie a attiré un grand nombre d'autres industries assez considérables. L'*Allied Chemical Maritimes* s'est installée en banlieue. Un représentant de la maison disait récemment que celle-ci envisageait l'agrandissement de son usine afin qu'elle puisse désormais marcher vingt-quatre heures par jour. Autre industrie importante: la *Canadian Industries Limited*, qui a ouvert son usine en 1963 et a participé, de cette manière, à la croissance économique de la ville.

On est actuellement à construire, aux limites de la ville, une énorme centrale thermique. On estime qu'il en coûtera vingt-trois millions pour l'aménagement du terrain et la mise en place du premier groupe. Celui-ci doit, en principe, commencer à produire à l'automne de 1969 pour les premiers 100,000 KWH. D'autres groupes générateurs seront installés plus tard. Le Nouveau-Brunswick ayant décidé de construire sa plus importante centrale thermique près de Dalhousie, après de longues et sérieuses études, indique bien que l'on s'attend pour cette région à une importante mise en valeur industrielle. En fait, ces centrales thermiques produiront plus d'électricité qu'il ne faut. De nouvelles industries seront donc attirées dans la région. En outre les industries qui s'y trouvent déjà pourront grandir. C'est ainsi, par exemple, que la *Canadian Industries Limited*, à Dalhousie, attend cette production nouvelle d'électricité pour doubler ses fabrications.

Quant à l'eau nécessaire à ces fins industrielles, il en existe en quantités illimitées grâce à l'installation du barrage de l'Eel, à quatre milles environ de Dalhousie.

PARTIE III

LES TRANSPORTS

Dalhousie est donc, essentiellement, ville industrielle. Il va de soi que les progrès des industries qui s'y trouvent et l'éventuelle installation de nouvelles usines seront fonction de l'amélioration des transports, eux-mêmes indispensables à la croissance économique de la ville et de la région. C'est pourquoi la Ville de Dalhousie, la Commission de développement de Dalhousie et la Chambre de commerce profitent de l'occasion pour présenter

leurs vues sur certains aspects particuliers ou généraux de la question. Elles entendent traiter celle-ci sous les rubriques suivantes:

1. Seconde route transcanadienne principale.
2. Liaisons aériennes.
3. Chemins de fer.
4. Quais et transbordeurs.

Seconde route transcanadienne principale

1. Le Nord du Nouveau-Brunswick a une population dense. Il est en outre très industrialisé. *La Community Improvement Corporation*, société pour l'amélioration des collectivités, a estimé que d'ici cinq ou dix ans la population de la région atteindrait environ 100,000 âmes. La plus grande partie en sera vraisemblablement concentrée précisément à l'extrême-nord de la province à cause des immenses progrès actuellement réalisés ici dans le sens de l'industrialisation.

Un réseau routier conçu pour la circulation des années trente est loin de suffire désormais à la circulation des années soixante—vingt-cinq ans plus tard. Il y a eu augmentation du nombre des voitures automobiles du simple au double et davantage depuis la construction de ces premières routes, augmentation qui s'est du reste accompagnée d'un accroissement démographique et d'une augmentation correspondante des accidents de la route, mortels ou pas. L'assurance-automobile, par exemple, dans le nord du Nouveau-Brunswick coûte plus cher que n'importe où ailleurs dans la province.

Il importe donc, de toute urgence, de prévoir l'aménagement d'une seconde artère transcanadienne reliant à Bathurst la région de Campbellton-Dalhousie en évitant villages, petites villes et autres lieux à forte densité de population. Une route de ce genre, non seulement faciliterait le transport rapide des marchandises, mais serait propre également à faire progresser le tourisme dans la région.

La question vient justement d'être discutée avec le ministre des Travaux publics de la province, l'hon. André Richard. Nous avons appris de lui que la province tient beaucoup à doter la population de nos régions de routes conformes aux normes prévues pour la route transcanadienne. Nous avons appris en outre que la province attend la conclusion d'un accord de partage des frais avant d'ouvrir le chantier. Ces travaux sont absolument nécessaires. Nous prions donc instamment le Comité des transports de la Chambre des communes de faire tout en son pouvoir pour assurer la réalisation de ce projet dans les délais les plus brefs.

Liaisons aériennes

2. La Côte Nord du Nouveau-Brunswick s'intéresse au plus haut point aux questions de liaisons aériennes. Le Comité des aéroports de Restigouche et, d'ailleurs, un grand nombre d'autre groupements, sociétés ou particuliers, estime en effet que l'amélioration de ces services est la condition même du progrès de la région. On juge essentielle la mise en place d'un service quotidien vers l'est ou l'ouest, à partir de Charlo. La chose paraît indispensable à la mise en valeur économique de la région.

Le terrain de Charlo est voisin de la localité du même nom, au Nouveau-Brunswick, à moins d'un mille au sud de la route n° 11, à six milles de Dalhousie. C'est le premier aéroport aménagé dans le nord de la province. C'est du reste le seul qui, actuellement, est exploité au maximum. Il reçoit les avions de l'*Eastern Provincial Airways*—qui y assure un service régulier—un grand nombre d'avions nolisés par les compagnies ou des hommes d'affaires, ainsi que de nombreux appareils particuliers transportant touristes, chasseurs ou pêcheurs américains qui viennent séjourner chez nous. La municipalité de Restigouche et le gouvernement fédéral ont consacré d'importants crédits à l'aménagement du terrain.

Il y aurait tout intérêt, selon nous, à donner plus d'importance encore à l'aéroport de Charlo de façon à en faire le véritable centre des liaisons aériennes dans le nord du Nouveau-Brunswick. Il faudrait qu'il puisse recevoir des envolées régulières et quotidiennes, à destination ou en provenance de points situés à l'est ou à l'ouest. Il se trouve être au centre géographique d'une région économique à population dense et en pleine activité économique. D'ores et déjà, d'ailleurs, il est en pleine activité lui-même. Son amélioration ne coûterait donc pas cher.

Le député de Restigouche-Madawaska, M. Jean-Eudes Dubé, disait à la Chambre le 21 mai 1967 que l'aéroport de Charlo avait en toutes circonstances bénéficié de l'appui du ministère des Transports. Il ajoutait que ce serait pur gaspillage de deniers publics que de l'oublier au moment même où il est si près d'atteindre son objectif final, soit la mise en place d'un service régulier et quotidien.

Si nous demandons que le terrain de Charlo devienne le centre d'où rayonneraient désormais les liaisons aériennes dans le nord du Nouveau-Brunswick, c'est en raison des critères suivants:

1. Nature satisfaisante de l'emplacement;
2. Nécessités d'intérêt public et demande;
3. Économie.

Chemins de fer

3. Dalhousie se trouve sur un embranchement des Chemins de fer nationaux, long de

six milles, qui rejoint la ligne principale à Dalhousie-Junction. Depuis un certain nombre d'années déjà, cependant, les arrêts en gare de Dalhousie-Junction ont été supprimés, ce qui oblige les habitants de Dalhousie ou de la région à se rendre en automobile jusqu'à Campbellton—soit à seize milles de Dalhousie—pour y prendre les trains qui circulent sur la ligne principale, vers l'est ou l'ouest.

D'autre part les industries installées chez nous, notamment la *New Brunswick International Paper Company*, la *Canadian Industries Limited* et autres sont des clients importants des chemins de fer pour le transport des marchandises. Les recettes que tire le CN, à ce chapitre, sont suffisamment importantes pour justifier une amélioration du service-voyageurs mis à la disposition des habitants de Dalhousie ou de sa région.

A une réunion qui groupait récemment les maires et autres personnalités municipales, à Bathurst, le 6 février 1968 le chemin de fer a fait l'objet de sévères critiques. Ce sont là des reproches qui nous paraissent fondés et qui, d'ailleurs, ne se sont fait que trop attendre. Ils portaient notamment sur la dégradation des services et plus particulièrement cncore sur les circonstances suivantes:

1. Accroissement des frais de transport;
2. Ralentissement du service et multiplication des retards;
3. Dégradation du moral chez les cheminots;
4. Suppression de l'*Ocean Limited*;
5. Mauvais service;
6. Indifférence à l'égard du service-voyageurs;
7. Élévation des tarifs.

Pour nous—

1. Il n'y a en aucune manière lieu d'imposer de nouvelles servitudes à une région dont l'activité économique est encore inférieure, dans de notables proportions, à ce qu'elle est ailleurs au Canada, afin de diminuer le déficit du CN ou d'augmenter ses bénéfices.

2. Les nouveaux tarifs constituent une lourde charge à imposer aux petites industries dont elles compromettent la situation concurrentielle.

3. Les recettes tirées de Dalhousie ou de sa région ne sont pas proportionnées au service reçu.

Afin que les habitants de la région puissent bénéficier d'un service convenable il faudrait prévoir un arrêt près de Dalhousie, soit à la station de Charlo, soit à la dérivation routière de Craig, voisine de l'aéroport.

Aménagements portuaires—transbordeurs

4. Dalhousie est le deuxième en importance des ports du Nouveau-Brunswick. C'est un port d'embarquement pour des cargaisons variées. Comme on l'a fait observer ci-dessus, malgré les difficultés considérables suscitées dans le Golfe par des glaces dérivantes, un grand nombre de navires n'en utilisent pas moins le port de Dalhousie pendant l'hiver. Veut-on un exemple récent de l'excellence du port? Au début du mois de janvier dernier un navire, incapable de rallier Montréal, y a déchargé au quai fédéral plus de 232 voitures européennes.

Une étude industrielle de Dalhousie faite par le service des recherches et du développement des Chemins de fer nationaux en 1961 vante l'excellence du havre naturel. Ajoutons qu'il est plus rapproché de quatre cents milles de Montréal que ne l'est Halifax.

Le quai du ministère des Transports a été terminé en 1960. Il a subi d'importants travaux de réfection en 1964. Il répond actuellement au devis suivant: longueur: 583 pieds, largeur: 80 pieds, profondeur le long du quai 34 *L.M.O.S.T.* La longueur propre à l'accostage a depuis été portée à mille pieds.

Au cours de 1967 les importations ont été de—

> 24,147 tonnes nettes de cendre de soude, de soufre, d'âmes-noyaux et autres marchandises en général; 7,635 tonnes nettes de produits du pétrole—Total 32,782.

Au cours de 1967 les exportations ont été de—

> 254,346 tonnes nettes de papier-journal; 383,197 tonnes nettes de concentrés de cuivre, de plomb ou de zinc (18 navires); 3,240 tonnes nettes de pommes de terre; 5,966 tonnes nettes de pâte de bois—Total 646,749.

Malgré l'excellence du port il serait possible d'améliorer ses aménagements de façon à en tirer le plus d'avantages possibles. Il est arrivé, par exemple, que des navires aient dû jeter l'ancre en attendant un poste d'accostage. Dans d'autres cas il a fallu qu'ils appareillent avant d'embarquer toute leur cargaison à cause des glaces flottantes dans la rivière.

Dans certains cas on estime que la poussière des concentrés, de cendre de soude ou de soufre peut nuire aux autres marchandises. On pourrait allonger indéfiniment la liste des inconvénients que rencontrent les navires qui accostent, chargent ou appareillent.

Nous estimons essentielle à la croissance future de notre économie l'existence de ces aménagements portuaires. Nous pensons aussi qu'il ne serait que temps de nous accorder à cet égard une aide financière suffisante.

Nous recommandons que les aménagements actuels soient réservés aux cargaisons en vrac. Nous recommandons aussi la mise en

place d'un nouvel ouvrage conçu pour recevoir des cargaisons de nature variée, et cela le plus tôt possible. En fait les plans de cet ouvrage sont déjà prêts. Il ne faudrait pas davantage retarder les travaux.

De 1960 à 1966 inclusivement on a consacré quinze millions à l'amélioration des ouvrages portuaires à Halifax et Saint-Jean. A peu près rien n'a été fait pendant ce temps à Dalhousie si ce n'est certaines améliorations destinées à un expéditeur en particulier.

La proximité de la province de Québec et les nécessités du tourisme exigent que Dalhousie bénéficie d'une liaison par bac-transbordeur avec cette province. Depuis nombre d'années le bac Romeo-Anette faisait un voyage à l'heure.

En 1965 cependant ce service a été supprimé. L'an dernier cependant une société locale a acheté un bac et a assuré un service excellent jusqu'à fort avant dans la saison. On espère que les pouvoirs publics continueront de le subventionner et d'apporter à son quai des améliorations en vue de faciliter la manœuvre d'accostage.

Résumé et vœux

5. Nous sommes parfaitement sensibles aux problèmes qui se posent au nord du Nouveau-Brunswick dans le domaine de transports, notamment dans la région de Dalhousie. La croissance économique de ces régions nous intéresse au plus haut point. Nous ne voudrions absolument rien négliger pour que la région cesse désormais d'être «mal pourvue» et qu'elle puisse participer au progrès économique qui se manifeste ailleurs au Canada.

Nous formons donc, à l'intention de votre Comité, les vœux ci-dessous, que nous le prions instamment de considérer.

1. Aide financière au titre de l'aménagement d'une deuxième route transcanadienne principale de Campbellton-Dalhousie à Bathurst.

2. Amélioration des liaisons aériennes assurés par des transporteurs patentés à l'aéroport de Charlo, vers l'est et l'ouest sur une base quotidienne.

3. Amélioration et diminution du coût des services ferroviaires du CN dans notre région;

4. Aide financière en vue de l'aménagement d'un port du côté de la «baie de l'est,» ces travaux devant être entrepris immédiatement. Etablissement d'une liaison par transbordeurs entre Dalhousie, au Nouveau-Brunswick et Niguasha dans la province de Québec.

Ajoutons en terminant que nous avons été gênés dans la préparation de notre mémoire par l'insuffisance du pré-avis qui nous avait été donné à cet égard.

Le tout respectueusement soumis

LE CONSEIL MUNICIPAL DE DALHOUSIE

LA COMMISSION DE DÉVELOPPEMENT DE DALHOUSIE

LA CHAMBRE DE COMMERCE DE DALHOUSIE

au nom d'autres groupements ou associations d'intérêt public

Campbellton (N.-B.)
le 6 mars 1968

APPENDICE A-85

MÉMOIRE PRÉSENTÉ PAR LA PROVINCE DE L'ÎLE DU PRINCE-ÉDOUARD CHARLOTTETOWN (Î. P.-É.) FÉVRIER 1968

Monsieur le Président et Messieurs les membres du comité. Au nom du Gouvernement et du peuple de la province de l'Île du Prince-Édouard, je vous souhaite la bienvenue dans notre province et dans notre capitale. Nous sommes heureux que vous ayez pu venir ici étudier nos problèmes de transport et examiner les possibilités d'amélioration que nous allons proposer. Nous pensons qu'il est très important que les députés de la Chambre des Communes qui représentent comme vous toutes les régions du Canada, visitent et apprennent à mieux connaître chaque région du pays. Nous espérons que cette visite dans l'Île du Prince-Édouard et dans les autres provinces atlantiques vous sera profitable et aura d'heureux résultats pour toute la population du Canada Atlantique.

Les transports représentent un élément fondamental de la vie sociale et économique d'une région quelle qu'elle soit, mais cela est particulièrement vrai quand cette région est une île qui doit exporter sa production et importer la plupart des produits dont elle a besoin pour vivre. Notre insularité nous rend plus conscients et plus soucieux des transports que si les conditions étaient différentes. En outre, notre situation à l'extrémité orientale du pays et notre grand éloignement de nos principaux marchés et fournisseurs mettent encore plus en évidence l'importance et le rôle joué par les transports sous tous leurs aspects. C'est dans cette optique, compte tenu de notre position et de toutes les considérations qui l'entourent, qu'il faut aborder notre système de transports. Et j'aimerais, qu'en tant que membres de ce comité très important, aujourd'hui et par la suite, lorsque vous préparerez votre rapport à la Chambre des Communes, vous vous placiez dans la position des insulaires. Quand je parle de transport, je pense à tous les principaux moyens de transport: chemins de fer, routes, transports aériens et par voie d'eau (et, avec insistance, j'en ajouterais un de plus: la *Chaussée*). Nous envisageons également les principaux éléments d'un réseau de transports: les *installations* (voies ferrées, routes, aéroports, ports, etc.), le *matériel* (wagons de chemins de fer et locomotives, camions, avions, navires etc.), les *tarifs* (il est peu intéressant pour l'économie d'une région que celle-ci dispose d'installations et de matériel si les tarifs de transport des marchandises sont prohibitifs ou exagérés), et le *service* (si le réseau de transports ne dessert pas convenablement une région, là non plus il n'est d'aucune utilité). J'espère que lors de nos discussions aujourd'hui nous pourrons étudier tous les moyens de transports et tous les aspects de cette activité très importante.

En octobre dernier, le Ministre des Transports a écrit aux Premiers Ministres des provinces pour leur demander leur avis sur l'étude des transports des provinces atlantiques afin d'aider le Gouvernement à mettre au point la future politique des transports de la région. A la mi-décembre, lorsque les Premiers Ministres ont rencontré M. Hellyer pour lui indiquer que nous nous opposions aux nouveaux tarifs de frêt pour les chargements inférieurs à un wagon, le Ministre nous a dit qu'il serait d'accord pour que les provinces atlantiques lui proposent une politique nouvelle de transports pour la région atlantique. Les premiers Ministres ont accepté cette offre et il y a environ un mois, des représentants des quatre gouvernements se sont réunis à Moncton pour poursuivre les discussions. Lors de cette réunion, il a été décidé, ce qui a été par la suite entériné par les quatre gouvernements, de désigner une commission d'enquête qui étudierait et préparerait pour les gouvernements la future politique des transports de la région atlantique. Cette commission comprendrait au moins un représentant de chaque province qui constituerait avec les membres de la commission des transports dans les provinces maritimes le noyau de la commission d'enquête. Ce groupe est déjà à l'œuvre, mais il faudra plusieurs mois avant de connaître les résultats de leur étude. C'est là un bon exemple de l'effort sans cesse croissant que font les provinces pour s'associer et collaborer aux travaux d'intérêt commun entrepris dans de nombreuses régions. La mission dont a été chargée cette commission est d'une importance vitale. Les résultats de leurs travaux formeront, nous l'espérons, la base des propositions que les gouvernements des provinces atlantiques soumettront au Ministre des Transports et au Gouvernement Fédéral.

Les transports représentent un élément essentiel du développement économique d'une région quelle qu'elle soit. On se demande parfois si l'aide aux transports joue un rôle dans le développement. Il existe certainement de nombreux autres impératifs au développement économique régional, et il n'est pas nécessaire d'en discuter maintenant. Mais le développement économique dépend dans une large mesure des transports. Cela est particulièrement vrai dans la région atlantique et notamment dans notre province en raison de son emplacement, de sa population et de la nature de sa production. Une grande part de notre production doit être transportée dans d'autres marchés, et nous devons acheter la plupart des produits dont nous avons besoin à des fournisseurs et à des fabricants d'autres régions ou d'autres pays. C'est pourquoi les transports sont d'une importance primordiale pour notre Province. Notre existence économique même et tous nos espoirs de développement futur en dépendent. Rien ne présente un intérêt aussi vital pour le gouvernement et le peuple de l'Île du Prince-Édouard. Je suis certain que les membres de ce comité sauront le comprendre et s'en rendre compte.

La voie ferrée que le C.N. exploite entre Borden, Île du Prince-Édouard et Tormentine, Nouveau-Brunswick constitue le véritable cordon ombilical économique de notre province. Hier, pour venir dans l'Île du Prince-Édouard vous avez pris le M. W. Abegweit, l'un des deux transbordeurs qui assurent la traversée. J'espère que vous vous êtes rendu compte de l'importance que ce bateau représente pour notre province. Si le M. W. Abegweit (qui a maintenant plus de 20 ans d'âge), devait être retiré du service demain, ou dans les quelques mois à venir, même pour une période de temps très court, nous ne dépendrions plus que du M. V. Île du Prince-Édouard, bateau de 53 ans d'âge qui ne peut plus affronter les conditions de glace du détroit de Northumberland. Toute interruption du service entraînerait de graves difficultés économiques dans la province. Comme vous le savez probablement, on est actuellement en train de construire un nouveau transbordeur de voitures: le «John Hamilton Gray». A l'origine, il était prévu qu'il entrerait en service au printemps de cette année, mais cela a été remis à octobre. Nous regrettons de ne pas disposer de ce nouveau bateau pour le fort trafic de l'été prochain, mais nous souhaitons ardemment qu'il n'y ait pas d'autre retard afin que le bateau puisse être utilisé pendant la prochaine saison d'hiver.

Mais un service de transbordeurs, quelle que soit la puissance des navires et même s'il est bien exploité, ne constituera jamais un bon moyen de transport entre notre province et la terre ferme; il ne répond pas non plus aux engagements pris envers notre province lors de son entrée dans la Confédération il y a près de 100 ans. L'engagement que le gouvernement fédéral a pris en 1873 de nous fournir des moyens de communication directs ne peut être tenu que par la construction d'un passage permanent, chaussée en dur, pont, tunnel, ou une combinaison d'un ou plusieurs de ces éléments. Mais ce n'est pas là uniquement la réalisation d'un engagement pris il y a 95 ans, c'est aussi et surtout une nécessité absolue pour le bon développement économique de cette partie du Canada. La construction de cet ouvrage est également un projet économique sain si l'on procède à une analyse financière de tous les avantages qui en résulteront. Je ne vais pas aborder cette question maintenant, elle a déjà été bien expliquée par le Colonel Edward Churchill, coordonnateur du projet d'ouvrage traversier du détroit de Northumberland, notamment lors du discours qu'il a prononcé en octobre dernier devant la Chambre de commerce de Charlottetown. Je me contenterai seulement de mentionner quelques facteurs caractéristiques: le déficit supporté chaque année par le Trésor Fédéral pour l'exploitation des transbordeurs de voitures atteint maintenant $6,000,000; en outre, le prix de revient des navires et la construction, réparation et entretien des installations de débardage représentent un chiffre très considérable. Ces dépenses disparaîtront avec la construction de la chaussée. Mais ce qui est encore plus important, ce sont les avantages que cet ouvrage apporterait à l'économie de notre province, et en fait, à celle de toute la région des provinces maritimes. Il est difficile de les déterminer avec précision, mais les premières indications confirment que l'amélioration et l'expansion économiques que cet ouvrage entraînera, feront plus que compenser les investissements financiers du projet. Je pense que, comme députés de la Chambre des communes, représentant des circonscriptions de toutes les régions du Canada, vous avez entendu les critiques qui ont été élevées contre la réalisation de ce projet, notamment celle qui laissait entendre que 110,000 habitants ne méritaient pas que l'on dépensât une telle somme d'argent. Nous ne pouvons accepter ce genre de conclusion, parce qu'une analyse valable de tous les faits, confirme la valeur économique d'un tel ouvrage. Les parlementaires fédéraux et les dirigeants provinciaux ont largement fait leur objectif qui consiste à combler le fossé économique qui sépare la région atlantique du centre du Canada. L'ouvrage traversier du détroit de Northumberland est le genre même d'entreprise qui peut amener une diminution des différences actuelles. Le Gouvernement de l'Île du Prince-Édouard veut insister auprès de ce comité sur les avantages réels que présente

un tel projet et sollicite votre soutien à cet effet.

L'ouvrage n'a pas encore été définitivement mis au point; toutefois nous insistons vivement pour que, quel que soit le genre d'ouvrage que l'on considère finalement comme le plus souhaitable, il comprenne une voie ferrée. La position de notre gouvernement est ferme à ce sujet; l'ouvrage doit être conçu de telle sorte que l'on puisse y exploiter une ligne de chemins de fer. Une voie ferrée est essentielle à l'économie de la province et continuera de l'être. Il est presque inconcevable d'envisager le développement de l'industrie, l'augmentation de la production agricole ou l'expansion dans un domaine quelconque de développement sans voie ferrée et ensuite d'exploiter des bateaux transbordeurs pour transporter les marchandises des chemins de fer. Économiquement, cela n'est pas sain et, mieux encore, cela n'améliorerait pas nos services ferroviaire avec la terre ferme. Au contraire, cela entrainerait une détérioration de ce service.

L'île du Prince-Édouard souffre d'un manque de moyens de transports et d'une insuffisance des services de transport. L'étude des transports dans les provinces atlantiques, page 1, précise: «Les expéditeurs de nombreux profits agricoles et des produits de la pêche ne peuvent exploiter complètement les marchés à cause des inconvénients que pose le transport.» Nous nous inquiétons de ce qui semble être une détérioration générale des services et des installations ferroviaires. Là encore, je ne voudrais pas entrer dans les détails, la Chambre de Commerce, les expéditeurs, les hommes d'affaires et les représentants de nombreuses sociétés qui utilisent ces services et qui vous feront connaitre leur opinion pourraient le faire mieux que moi. Mais en général, nous nous inquiétons de la pénurie de matériel de transport pour transporter notre production agricole et nos produits de la pêche dans des marchés extérieurs à la province. Nous manquons de locomotives, les services sont réduits et l'on craint ouvertement que les voies ferrées ne soient pas suffisamment entretenues. La fréquence et la qualité du service ne répondent pas toujours aux besoins de nos expéditeurs ou de nos entreprises. Nous aimerions que les chemins de fer agissent positivement en vue d'améliorer les installations, le matériel et le service, ce qui nous montrerait à tous qu'ils sont décidés à nous fournir, maintenant et à l'avenir, le service ferroviaire qui contribuerait à développer l'économie.

Une question tout aussi importante est celle des tarifs marchandises. Si nos expéditeurs et nos importateurs ne peuvent pas transporter leurs produits à des prix raisonnables, nos industries de base seront fortement génées et retardées. C'est pourquoi nous nous opposons au régime des tarifs de frêt pour les chargements inférieurs à un wagon qui nous a été imposé par les chemins de fer en automne dernier. La suite des événements n'a pas appaisé nos craintes et nous croyons fortement que ce nouveau régime de tarifs pour les chargements inférieurs à un wagon entraînera la fermeture d'un certain nombre d'entreprises déjà bien établies, génera gravement le développement des industries de base et des industries secondaires et augmentera de façon sensible le coût d'un grand nombre de produits importés dans notre région. Encore une fois je ne voudrais pas entrer dans les détails; les usagers vous en parleront utilement et en toute connaissance de cause. Avec ce nouveau régime, les tarifs, les méthodes et conditions de transport ont changé radicalement. La mise en application du nouveau tarif le 5 septembre dernier a supprimé virtuellement tous les anciens tarifs express de marchandises et les tarifs compétitifs marchandises pour les chargements inférieurs à un wagon. La gratuité des services d'enlèvement et de livraison par camions des chemins de fer pour les expéditions faites à des tarifs non concurrentiels ou aux tarifs de produit a été également supprimée. En outre, on a établi une norme de densité de 10 livres par pied carré pour évaluer les chargements. D'autres changements sont également intervenus que je ne vais pas vous décrire ici en détail. En vertu de la nouvelle Loi nationale sur les transports, les tarifs et les règlements ne doivent plus être approuvés au préalable par la Commission des transports du Canada. C'est pourquoi la population et l'économie ont dû subir des changements radicaux et néfastes sans que ceux ci soient au préalable passés en revue, discutés ni approuvés.

Ces changements sont particulièrement néfastes pour les provinces Maritimes. En raison de l'éparpillement relatif de notre population, il est moins fréquent d'expédier ou d'importer sur le marché des marchandises par wagons entiers. Cela est confirmé par les statistiques. En 1966, les chemins de fer ont transporté 364 livres de marchandises en L.C.L. dans les provinces Maritimes contre 192 livres par habitant dans l'ensemble du pays. Cela signifie que les provinces atlantiques utilisent (89 p. 100) plus les services de transport L.C.L. que le reste du Canada. Ces modifications ont créé de très graves difficultés financières pour les fabricants et les usines de transformation de notre province. L'avenir de certaines entreprises est menacé.

Le 13 décembre, les premiers ministres des provinces atlantiques ont présenté un rapport au ministre des Transports à ce sujet. Je ne chercherai pas à vous résumer ce mémoire, il a été remis au comité par la commission des

transports dans les Maritimes. Mais je voudrais insister auprès du comité sur la gravité de ces changements, et résumer la demande qui a été faite au ministre des Transports.

1. Que la réduction des tarifs inter-maritimes annoncée le 9 novembre soit immédiatement mise en application.

2. Que l'on prie les chemins de fer de ne pas faire leur demande d'annulation des tarifs actuels L.C.L. tant qu'une nouvelle politique régionale des transports n'aura pas été élaborée et appliquée.

3. Que la règle dite de densité soit ramenée d'un pied cube égale 10 livres à un pied cube égale 5 livres;

4. Que des mesures soient prises immédiatement pour étendre à d'autres moyens de transport les subventions prévues par la Loi des tarifs maritimes de marchandises.

Nous n'avons pas l'intention de nous attarder sur le problème des transports routiers bien que nous nous en inquiétons beaucoup. La *Maritime Motor Transport Association* soumettra un mémoire à ce comité et nous entérinons et soutenons la recommandation de cette association. Nous sommes convaincus de la nécessité d'améliorer les services de camionnage de notre province et de notre région. Pour ce faire, nous devons favoriser la résolution du problème et ôter les obstacles que rencontrent actuellement les entreprises de camionnage. Nous formulons six suggestions qui, selon nous, devraient permettre d'améliorer ce mode de transport. Deux d'entre elles figurent déjà dans un autre texte:

1. Extension des subventions prévues dans la Loi des tarifs des transports maritimes aux transports routiers.

2. Construction dès que possible de l'ouvrage traversier du détroit de Northumberland.

3. Établissement de règles, licences, règlements et taxes uniformes pour les transporteurs interprovinciaux.

4. Aménagement de gares routières dans les plus grands centres.

5. Construction d'un couloir routier à travers l'État du Maine.

6. Raccordement du réseau de routes tout temps à toutes les routes rurales et de jonction de la province.

La Loi sur les tarifs maritimes de marchandises a été votée pour répondre à certaines obligations et à certains engagements contractés par la Confédération à l'égard des Provinces maritimes et visant à faciliter l'accès de marchés plus vastes et situés dans d'autres régions du pays aux expéditeurs. Cet engagement a été honoré sous différentes formes d'aide jusqu'à la promulgation en 1927 de la Loi sur les tarifs maritimes de marchandises. Entre autres choses, cette Loi avait pour but «de permettre aux commerçants, négociants et fabricants des Maritimes d'accéder aux marchés plus vastes que constitue l'ensemble de la population canadienne plutôt qu'aux marchés restreints des Maritimes elles-mêmes. «La Loi avait un double objectif: maintenir un avantage de tarif statutaire dans les provinces maritimes et honorer une obligation contractée par la Confédération en aidant les intérêts Maritimes à entrer dans des marchés plus vastes que ceux autrement disponibles. Je n'ai pas l'intention de faire l'historique juridique ni l'historique des événements ni d'expliquer en détail les forces économiques qui ont agi depuis 1927 et ont empêché cette loi d'atteindre ses objectifs. L'efficacité de la Loi s'est peu à peu amenuisée. La naissance de moyens de transports concurrentiels dans d'autres parties du Canada et les fortes augmentations horizontales qui sont fréquemment intervenues, contrairement au but fixé par la Loi, ont détruit les rapports de tarifs qu'elle entendait protéger. Il est clair qu'il est nécessaire de procéder à une revision et à une mise à jour d'ensemble de la Loi. Cela nécessitera des études supplémentaires. Cependant nous avons déjà adopté un certain nombre de conclusions précises. Tout d'abord, il est impératif de conserver la portée et l'objectif de la Loi des tarifs maritimes de marchandises et d'amender celle-ci afin de permettre l'application d'une nouvelle politique et d'un nouveau système qui favoriserait le retour aux avantages dont les Maritimes jouissaient après l'entrée en vigueur de la Loi en 1927. Ensuite, nous recommandons d'apporter deux modifications à la nouvelle Loi améliorée.

1. Que la clause de la Loi concernant les subventions soit étendue à d'autres moyens de transports publics.

2. Que les subventions soient versées directement aux expéditeurs. Nous ne pensons pas qu'il conviendrait sérieusement d'envisager d'autres modifications. La Loi actuelle ne prévoit aucune subvention pour les expéditions faites à destination des États-Unis ou ailleurs. Nous proposons que ces exportations soient incluses dans ces subventions. Actuellement la plupart de notre production de pêche et une partie considérable de notre production agricole dépend des marchés américains. Nous cherchons vivement à augmenter les exportations agricoles et de pêche à destination des

États-Unis et d'autres pays, particulièrement nos exportations de pommes de terre qui sont essentielles à l'économie de notre province. L'extension des dispositions sur les subventions de la Loi sur les tarifs maritimes des marchandises aux exportations à destination des États-Unis et d'autres marchés d'exportation augmenterait grandement nos chances d'étendre nos marchés à cette région très peuplée.

Le 20 février 1968

Le Premier Ministre de
l'Île du Prince-Édouard
Alexander B. Campbell.

APPENDICE A-86

MÉMOIRE PRÉSENTÉ

par la

CHAMBRE DE COMMERCE DE CHARLOTTETOWN

Au nom de la Chambre de commerce de Charlottetown et de ceux qu'elle représente dans la région de Charlottetown, qu'il nous soit permis de vous présenter les renseignements ci-dessous dans l'espoir qu'en ayant pris connaissance il vous sera possible, éventuellement, de prendre en ces domaines les mesures qui s'imposent. Ce mémoire comporte diverses rubriques correspondant chacune à un problème particulier ou à un mode de transport.

«A»—Le régime des tarifs-marchandises

Les nouveaux tarifs relatifs aux chargements inférieurs à une wagonnée annoncée le 5 septembre 1967 par les Chemins de fer nationaux atteignent à peu près tous les usagers de l'Île du Prince-Édouard. On sait en effet que sa faible population et l'exiguïté relative du marché qu'elle constitue rendent à peu près impossible l'acheminement des marchandises par charges inférieures à une wagonnée.

En 1966 les expéditions inférieures à une wagonnée, vers l'Île du Prince-Édouard dépassaient 1400 wagons, dispersés un peu partout de Charlottetown à Summerside par les camions du CN. Dans presque tous les cas le nouveau tarif s'appliquait, bien que ceci n'intéresse guère qu'une partie des expéditions répondant à cette définition, le service de camionnage du CN exploitant en outre un service régulier de Moncton à l'Île du Prince-Édouard.

Les acheminements par wagonnée mises en commun ont augmenté à Charlottetown depuis l'application du nouveau tarif. La pratique n'en est cependant pas encore généralisée. Il s'agit de mouvements vers l'est à partir de points de regroupement à Montréal, Hamilton et Toronto. Il n'existe d'autre part aucun service semblable depuis l'Île du Prince-Édouard pas plus que des autres localités des provinces Maritimes.

Quant aux services de camionnage ils sont concentrés dans la région de Charlottetown. Le service est quotidien et direct depuis Charlottetown et Summerside à Moncton, Saint-Jean (N.B.) et Halifax. Les marchandises expédiées d'autres points—ou destinées à d'autres points—circulent dans les mêmes wagons, mais 90 p. 100 environ des envois viennent des grands centres—Moncton, Saint-Jean ou Halifax—ou leur sont destinées.

Les servitudes inséparables des services communs ou du camionnage accusent la situation de dépendance dans laquelle expéditeurs ou clients se trouvent vis-à-vis les chemins de fer.

Aux termes du nouveau tarif applicable aux charges inférieures à une wagonnée, des services d'enlèvement sont mis à la disposition des usagers à Charlottetown, Summerside, Alberton, Kensington, Montague, O'Leary et Souris. La plupart des autres localités sont desservies par les camions du chemin de fer.

Quant aux expéditeurs ils ont aussi été touchés par le nouveau tarif en ce qui concerne les acheminements qu'ils doivent faire vers divers endroits des Maritimes où il est normal de n'expédier qu'en petites quantités. Des denrées telles que le homard de conserve, la volaille, les produits laitiers etc. ne sont pas d'habitude expédiés par wagonnées entières. Les nouveaux tarifs dits *L.C.L.* leur sont en conséquence applicables.

Dans le cas de ces petites expéditions il y a eu notable augmentation des tarifs du fait de l'introduction de la formule dite «de densité» (1 pied cube étant tenu pour égal à dix livres). On a du mal à comprendre cette formule si on songe que les compagnies d'aviation calculent au contraire qu'un pied cube est égal à 6.9 livres. Il y a d'autre part défaut de correspondance entre ces tarifs et les tarifs pratiqués en ce qui concerne d'autres marchandises expédiées par wagonnées entières, sous réserve d'un poids minimum notablement inférieur aux 39,000 livres prévues pour un wagon de 3,900 pieds cubes.

Pour nous nous partageons l'avis exprimé le 13 décembre 1967 par la *Maritime Transportation Commission* pour qui «il ne faudrait pas assurer aux chemins de fer des poids donnant droit à des tarifs supérieurs au titre des expéditions inférieures à une wagonnée par rapport aux expéditions par wagonnées entières. En effet s'il y a effectivement augmentation des frais de manutention du fait que certaines marchandises sont expédiées par wagonnées incomplètes comparativement

aux expéditions par wagonnées entières, il en est déjà tenu compte par l'accroissement des taux dans le premier cas.»

La suppression du tarif du *L.C.L.* dont on pensait qu'elle permettrait aux chemins de fer de faire concurrence aux transports routiers, maritimes ou fluviaux a provoqué une hausse des tarifs, tant ferroviaires que routiers. Bien que ces tarifs *L.C.L.* pratiqués en ce qui concerne les expéditions qui proviennent des provinces Maritimes ou qui leur sont destinées soient inférieurs aux tarifs pratiqués au Québec ou en Ontario, ils restent supérieurs à ce qu'ils sont dans les provinces de l'Ouest.

Aux termes de la Loi sur les taux de transport dans les provinces Maritimes seuls les expéditeurs qui utilisent le rail ont droit à des taux diminués de 20 p. 100 au titre des acheminements à l'intérieur du territoire visé et de 30 p. 100 au titre des acheminements destinés à des points situés en dehors de ces provinces, vers l'ouest, jusqu'à Diamant-Jonction ou Lévis dans la province de Québec.

Le camionnage concurrence actuellement le rail dans la plupart des grands centres des provinces Maritimes, sans pourtant bénéficier de la subvention versée par le gouvernement fédéral au titre de la loi sur les taux de transport des marchandises dans les provinces Maritimes. Il y a là un régime d'exception inacceptable, les marchandises expédiées par le rail étant souvent transbordées en cours de route à une société de camionnage quelconque. L'extension de ces subventions à d'autres formes de transport est réclamée depuis longtemps. A cet égard l'opinion, dans les provinces Atlantiques, est à peu près unanime.

La diminution des nouveaux tarifs proposée le 9 novembre dernier par le ministre des Transports supposait la suppression des tarifs *L.C.L.* actuels (où il n'est pas question d'enlèvement ou de livraison au destinataire). Les inconvénients de ces nouveaux tarifs seraient ainsi étendus aux expéditeurs ou aux clients qui ont pu mettre au point, eux-mêmes, leurs propres moyens d'enlèvement ou de réceptionnement. Il y aurait selon nous tout avantage à ce que les compagnies de chemins de fer diffèrent toute initiative qui aurait pour effet la disparition des actuels tarifs *L.C.L.* jusqu'à l'application d'une nouvelle politique générale des transports dans les provinces Atlantiques.

Nous faisons unanimement nôtres les vues exprimées dans le mémoire adressé au ministre par la *Maritime Transportation Commission* et qui peuvent se résumer ainsi qu'il suit:

(1) Que soit appliquée immédiatement la diminution des tarifs intérieurs pour les Maritimes dont il est question dans la déclaration du ministre du 9 novembre;

(2) Qu'il soit ordonné aux chemins de fer de surseoir à la demande qu'ils ont faite en vue de la suppression des tarifs dits *L.C.L.*, tout au moins jusqu'à ce qu'ait été mise au point et appliquée une nouvelle politique générale en ce qui concerne les transports régionaux;

(3) Que la formule dite «de densité» soit modifiée de façon à ne plus se lire «un pied cube est tenu pour être égal à dix livres», mais au contraire à se lire «un pied cube est tenu pour être égal à cinq livres» et enfin—

(4) Que l'on prenne immédiatement des mesures en vue d'étendre les subventions prévues par la loi sur les taux de transport des marchandises dans les provinces Maritimes à d'autres moyens de transport.

«B»—Transport des marchandises—problèmes divers

Depuis la création par les Chemins de fer nationaux d'un service de *messageries-fret* on ne compte plus les retards, les pertes ou les disparitions provisoires des envois. En général les expéditions *L.C.L.* en provenance des régions de Toronto ou de Montréal sont acheminées sur Moncton où il y a rupture de charge. Il résulte de cette dispersion des envois que certains envois groupés, par exemple, comportant un certain nombre de colis, se dispersent. Il arrive que plusieurs parties en soient réparties sur deux wagons, voire sur des wagons et des camions. On conçoit l'inconvénient qui en résulte pour l'usager qui a passé la commande. Il se trouve souvent dans l'impossibilité de commencer tel ou tel travail du fait qu'une partie de ce qu'il lui faut arrive une journée, le reste huit jours plus tard, mettons, ou pas du tout.

Le transport par rail comporte un autre inconvénient grave. En effet bien que les Tarifs-messageries soient toujours, en principe, applicables parallèlement aux tarifs *L.C.L.* prévus aux termes de la loi sur les taux de transport des marchandises dans les provinces Maritimes, les acheminements sont à peu près invariablement classés «messageries-fret», à moins que le client n'ait bien précisé les modalités de l'expédition. Si on songe au caractère plus ou moins périssable de la plupart des denrées expédiées de l'Île du Prince-Édouard (denrées alimentaires essentiellement) on conçoit que l'on tienne à ce que les expéditions se fassent dans les meilleures conditions de rapidité. Quels que soient les motifs des retards la qualité du produit livré au destinataire risque d'en être altérée. Ajoutons à cela le fait que si le client ne peut compter sur tel ou tel fournisseur il s'en cherchera presque toujours un autre. Ces retards tiennent du reste à toutes sortes de raisons;

défaut de matériel, priorités aux quais des transbordeurs, manque de place dans les transbordeurs, mauvais temps, glaces flottantes, etc....

Il n'est pas douteux, pour quiconque songe à l'augmentation continue du volume des expéditions vers l'Île du Prince-Édouard ou en provenance de l'Île du Prince-Édouard, que les transporteurs ont eu à réaliser constamment toutes sortes de changements, on dû s'adapter aux conditions nouvelles qui ont exigé d'eux la transformation de leurs moyens techniques au fur et à mesure que le progrès s'installait dans les techniques de transport. Il va de soi que des changements de ce genre sont particulièrement intéressants dans les régions à population plus dense. Mais dans une région comme la nôtre certains de ces changements n'ont guère de sens, leur adaptation à nos circonstances propres n'ayant pas toujours provoqué une amélioration du service. On s'est demandé depuis peu s'il n'y aurait pas avantage à supprimer progressivement le service ferroviaire dans l'Île du Prince-Édouard. On nous permettra de faire observer que cela aurait pour effet d'aggraver nos difficultés. Ne considérons la chose que d'un seul point de vue. L'Île expédie chaque année environ 10,000 wagons frigorifiques de pommes de terre. Si on allait supprimer ce service il faudrait remplacer ces wagons par des camions frigorifiques, ce qui supposerait d'énormes investissements, eu égard surtout au fait que ces camions ne serviraient guère que pendant quelques semaines, en automne ou en hiver. A l'heure actuelle les wagons frigorifiques qui servent à transporter les pommes de terre de l'Île du Prince-Édouard servent, à d'autres époques de l'année, pour le transport des agrumes de la Californie ou de la Floride ou des pêches de la vallée du Niagara. Le fait, justement, que c'est pour eux, en quelque sorte, la morte-saison au moment où nous en avons besoin représente un avantage incontestable en ce qui nous concerne. Si donc on allait transformer cette méthode de transport de nos pommes de terre cela ne saurait avoir qu'un seul résultat, savoir l'augmentation du prix de nos produits dans des marchés où nous avons déjà à compter avec une très vive concurrence, d'où de plus grosses difficultés pour nous. Tous les membres de votre comité savent sans doute—mais il est bon de le rappeler—que nos marchés naturels—ceux des Provinces atlantiques sans doute—se trouvent dans les États de la Nouvelle Angleterre avec lesquels nous commerçons. Ces marchés nous sont en général fermée, du point de vue des ventes, par certaines restrictions ou par les tarifs douaniers. Nous devons d'autre part acheter ce dont nous avons besoin dans les diverses régions industrielles du Canada, dont la production est elle-même protégée par des droits douaniers. Bref, nous payons plus cher que ce ne serait le cas si nous pouvions acheter dans nos marchés naturels alors qu'en même temps nous avons à payer des frais de transport plus considérables, à la fois en ce qui concerne nos propres expéditions et en ce qui concerne tout ce que nous faisons venir du Canada central. Normalement, en pareilles circonstances, on peut gagner sur un tableau ce qu'on a perdu sur l'autre, mais ici on perd deux fois.

«C»—Nouveaux services de bacs-transbordeurs

On est actuellement en train de construire un nouveau bac transbordeur pour la liaison Borden-Tormentine. Ce bâtiment doit en principe entrer en service en septembre 1968. Originairement il devait être livré plus tôt. Si on songe au grand nombre de touristes qui circulent entre ces deux points—notamment en juillet et août dernier—il serait assurément dans l'intérêt du tourisme de l'Île du Prince-Édouard de prendre livraison du bac dès le mois de juillet de cette année. Rien ne saurait davantage assurer le succès de la saison touristique dans la province cette année que la livraison anticipée du bâtiment en question. Notre saison, de ce point de vue, est très courte, de sorte que la mise en service de celui-ci en septembre ne servirait à peu près à rien de ce point de vue. A cette époque de l'année, à toutes fins pratiques, il n'y a plus de tourisme chez nous.

«D»—Liaison continue avec le continent

Rien n'a davantage défrayé la chronique de l'Île du Prince-Édouard, rien n'a fait l'objet de marchandages politiques tant que la construction éventuelle d'un ouvrage reliant en permanence l'Île au continent. Tous les insulaires ont appris à connaître cette question sous tous ses aspects depuis quelques années. Un ouvrage de ce genre est essentiel, non seulement du point de vue de la province, mais encore de celui du Canada tout entier. Si on songe à ce qu'on verse tous les ans comme subventions aux services actuels et à l'argent que l'on doit consacrer sous forme d'investissements à leur extension et à leur amélioration, on conçoit qu'il serait probablement possible de couvrir ainsi la dette totale que l'on contracterait éventuellement au titre d'un ouvrage de ce genre. L'Île du Prince-Édouard a, à l'heure actuelle, trois grandes sources de revenus: l'argent qu'y fait venir le pêcheur, l'argent qu'y fait venir le cultivateur, l'argent enfin qu'y apporte le touriste. Même si les services actuels sont infiniment supérieurs à ce qu'ils étaient autrefois, ils sont encore loin d'être satisfaisants. On ne compte plus le nombre de fois où les acheminements de

pommes de terre ont été retardés par le manque de wagons frigorifiques. Il en va de même des expéditions de poisson par camions, à cause des embarras de circulation aux docks. Même si les expéditions finissent toujours par se faire, dans le dernier cas, cela n'améliore pas la qualité du produit, bien au contraire. Tous ceux d'entre nous qui ont à quitter l'île ou à y rentrer pendant l'été ont pu voir les voitures des touristes s'allonger en queues interminables aux accès des quais du bac, sur trois milles ou plus. En général le touriste ne s'y résigne pas. Il attend un moment, puis s'en va finir ses vacances ailleurs. Quant aux bacs-brise-glaces qui se trouvent actuellement à Borden il ne fait pas de doute que ceux qui en sont chargés sont d'une extraordinaire compétence. Ceux d'entre nous qui y passent en hiver sont parfaitement conscients des difficultés de la navigation, dont l'usager normal n'a pas idée. Songez qu'un des bâtiments qui navigue encore a été mis en chantier en 1914, est entré en service—sur ce parcours même—en 1917 et travaille deux fois plus aujourd'hui que jamais auparavant. On peut mesurer par là la capacité extraordinaire des équipages ou du personnel d'entretien. Les eaux où ils naviguent et notamment les glaces flottantes font de cette navigation quelque chose de tout à fait particulier, difficilement comparable à ce qui peut se passer ailleurs, en ce qui concerne d'autres bacs. Si les glaces sont mauvaises dans le détroit, par exemple, le service peut être complètement interrompu. Pour cette raison et pour bien d'autres encore il est absolument indispensable d'y aménager un ouvrage permanent, le plus tôt possible. Certaines considérations à cet égard doivent sans cesse rester présentes à l'esprit de ceux qui, en définitive, auront à prendre cette décision.

Il s'agirait tout d'abord d'une liaison continue, non point épisodique ou intermittente, comme cela peut être actuellement le cas à cause des tempêtes, de la neige, des glaces ou du vent. Même sur la chaussée d'un mille qui relie la Nouvelle-Écosse continentale au Cap-Breton il arrive que la circulation ne puisse se faire. S'il en est ainsi d'une chaussée d'un mille combien plus grave ce serait sur une chaussée de sept milles, autrement plus exposée aux éléments. L'ouvrage éventuellement mis en place devrait permettre une circulation ininterrompue toute l'année. S'il n'était élevé que de quelques pieds au-dessus du niveau de la mer il serait impossible de le garder ouvert par temps de neige, de glace ou de vent, ce qui est très souvent le cas dans nos régions. Nous qui avons l'habitude de voyager l'hiver savons pertinemment que pendant certains mois de cette saison les vagues viennent se briser sur les quais de Borden ou de Cape-Tormentine à tel point qu'ils peuvent parfois être complètement noyés. En outre la force des lames est telle qu'elle peut déplacer les voitures qui s'y trouvent. Or si cela peut se passer sur des quais qui ne sont guère éloignés de la rive que de 300 pieds, combien plus grave ce serait au beau milieu du détroit!

Effets sur la terre, les récoltes et les marées

La débâcle printanière est en grande partie fonction du mouvement des marées, notamment entre les avancées de Cape-Tormentine et de Port-Borden. Fermer ce passage c'est retarder la débâcle. C'est aussi relever le niveau des marées, voire risquer d'inonder les basses terres de la région du Cap Tantramar. Il faudrait envisager éventuellement, dans ce cas, l'aménagement de digues dans cette région. A ce propos il est bon de rappeler l'effet qu'à eu l'aménagement de la chaussée de Canso sur les glaces de ce détroit. Du côté sud de la chaussée il existe actuellement un port libre de glaces, ce qui est d'un incontestable intérêt pour les pêcheurs et autres usagers. D'autre part, du côté nord, les glaces se forment en moyenne deux jours plus tôt à l'automne et ne disparaissent que dix ou quinze jours après au printemps. Ajoutons que ceux qui utilisent le détroit de Northumberland pour la navigation ont constaté que les glaces y sont notablement plus abondantes qu'autrefois ce qui a eu pour effet de diminuer le nombre de jours pendant lesquels les navires non spécialement armés en brise-glaces peuvent y circuler. N'oublions pas que notre Province bénéficie en moyenne de 90 jours par année où il ne gèle pas. Toute diminution de ce nombre de jours pourrait lui porter un grave préjudice, non seulement parce que la récolte de pommes de terres pourrait s'en trouver sérieusement compromise, mais aussi parce que nous produisons actuellement beaucoup de légumes du fait de l'établissement chez nous d'établissements de congélation ou de conserveries diverses. Il est possible que ce changement climatique aurait à cet égard des effets très délétères.

«E»—Service aux Îles-de-la-Madeleine

La Chambre de Commerce des Îles-de-la-Madeleine cherche actuellement à obtenir une liaison régulière et quotidienne, par bac-transbordeur entre Souris (Î. P.-É.) et ces îles. Elle bénéficie à cet égard de l'appui entier de la Chambre de Commerce de Charlottetown. Ce service présente un incontestable intérêt, les Madelinots étant actuellement très mal servis de ce point de vue. Tout ce qui est expédié de la Province doit être transbordé, embarqué sur le bac actuellement en service et déchargé dans les Îles pour y être ensuite

livré par camion. Tout ceci est très compliqué, très long et limite dans une mesure énorme le nombre des marchandises qu'il est possible d'acheminer de cette façon. C'est d'autant plus grave que la qualité des produits ainsi livrés est très souvent compromise, même s'ils étaient en parfait état au moment du départ. Nous sommes persuadés qu'il y aurait avantage à mettre en service un bac pour les automobiles devant circuler de Souris (Î. P.-É.) jusqu'à celui des ports des Îles-de-la-Madeleine qui réponde le mieux à toutes les exigences des intéressés. Ce service devrait être quotidien. Ce serait infiniment avantageux pour les Madelinots du point de vue interventions médicales, d'urgence ou de l'hospitalisation, par exemple. Il est incontestable aussi qu'ils pourraient ainsi bénéficier d'une quantité plus grande de marchandises, plus variées et à meilleur marché. Si nous insistons tant sur ce point c'est que Souris est le port le plus rapproché des Îles-de-la-Madeleine, de loin. Assurer ce service d'un autre port ce serait simplement allonger le temps de la traversée et diminuer sa fréquence.

«F»—Transports aériens

Province insulaire, l'Île du Prince-Édouard est mieux placée qu'une autre pour mesurer les effets heureux des transports aériens. Elle bénéficie du reste de liaisons aériennes intermittentes depuis le milieu des années vingt, et de liaisons régulières depuis 1933 à peu près. Cela a rapporté d'immenses avantages à la province, notamment en ce qui concerne les déplacements hâtifs ou le courrier. Au fur et à mesure que s'est développé le trafic aérien les horaires qui correspondaient autrefois aux horaires des chemins de fer doivent actuellement tenir compte des vols nationaux ou internationaux. Ils sont actuellement fonction de divers éléments et nous nous rendons parfaitement compte que nous ne saurions attendre des vols nationaux ou internationaux qu'ils soient prévus autrement que de manière à servir au mieux les intérêts du plus grand nombre possible de clients éventuels. Mais il n'en résulte pas moins pour nous certaines insuffisances de service et des mauvaises correspondances. C'est ainsi, par exemple, qu'il nous est impossible de mettre pied sur le continent avant 11h35 (du matin) ce qui nous fait manquer les correspondances pour Toronto, Montréal ou Boston, où nous allons le plus souvent. Si nous voulons dépasser Montréal il faut encore attendre là une heure et quarante minutes avant de prendre l'envolée de Toronto. De Toronto, en venant vers l'est, la situation est pire encore. Si nous voulons arriver le même jour il faut partir à six heures du matin, ce qui n'est pas une heure de Chrétien, ou attendre trois heures à Moncton si nous voulons attraper l'envolée de 10h30. Si nous vous signalons ces faits c'est que l'*Eastern Provincial Airways* qui dessert l'Île du Prince-Édouard, a présenté une demande au Comité des Transports aériens en vue d'étendre son service jusqu'à Montréal. Ce serait évidemment infiniment mieux pour l'Île du Prince-Édouard, les Îles-de-la-Madeleine et Terre-Neuve, autres régions desservies par cette compagnie. Il serait désormais beaucoup plus simple d'adapter les horaires de ses envolées aux horaires des envolées transcontinentales ou internationales En fait, en ce qui concerne Montréal, il n'y aurait plus du tout de correspondance. Sans doute faudrait-il pour cela fournir un matériel convenable et prévoir des horaires rationnels,

Le tout respectueusement soumis

Le président du Comité des transports
de la Chambre de commerce de
Charlottetown

W. R. Brennan (Ing.P.)

APPENDICE A-87

MÉMOIRE SOUMIS PAR

T. H. FRASER

CONSERVERIE

MURRAY-HARBOUR

(ÎLE DU PRINCE-ÉDOUARD)

Le 5 février 1968

Messieurs,

Sujet: Éventuels changements dans les tarifs-marchandises

A cause des conséquences extrêmement graves que pourraient avoir les augmentations des tarifs qui doivent s'appliquer dans un avenir rapproché et qui, du reste, sont déjà pratiquées en ce qui concerne certaines marchandises dont l'acheminement rapide est obligatoire, un grand nombre de petits producteurs—parmi lesquels nous sommes—risquent de voir leur situation compromise. Il est rare, en effet, que nous puissions acheminer nos produits par wagonnées entières. Il est incontestable que la concurrence se faisant de jour en jour plus vive, de tous les points de vue, et à cause aussi des augmentations d'impôts qui sont devenues de règle, ce qui touche de très près à la marche de nos affaires (notamment en ce qui concerne les petites entreprises) nous ne pouvons nous empêcher de croire que pour peu que l'on applique les augmentations de tarifs actuellement envisagées, cela ne saurait avoir d'autre conséquence qu'une augmentation des prix de nos produits et de ceux d'un grand nombre de producteurs qui sont dans la même situation que nous. Ici encore il va de soi que notre situation concurrentielle serait compromise sans retour. Nous risquerions d'être acculés à l'abandon des affaires.

Il est possible que certains gros industriels des autres parties de notre pays restent indifférents au sort des petites entreprises comme la nôtre. Mais notre sort revêt une importance considérable aux yeux de ceux parmi lesquels nous vivons, pour la localité ou la région où nous sommes installés. Nos établissements sont ouverts toute l'année. Nous avons une trentaine de personnes à notre service, chiffre qui d'ailleurs augmente considérablement pendant la campagne de pêche au homard.

Ajoutons que nous mettons à la disposition des éleveurs de volaille des provinces Maritime un marché considérable. Si nous n'existions pas il est fort possible que ces débouchés leur seraient fermés. Notre maison n'est pas précisément nouvelle. Elle existe depuis le début du siècle. Elle est la première au Canada à avoir pratiqué la conserve de volaille. C'est du moins ce que nous font croire les recherchers que nous avons faites sur cette question.

Nous pouvons affirmer, sans fausse modestie, en nous décernant un *satisfecit*, que nous avons toujours mené prudemment nos affaires. C'est ce qui nous a permis de présenter des bilans qui ont épargné la nécessité d'avoir recours à des prêts ou subventions du trésor public. Or cet éventuel réaménagement des tarifs-marchandises risque de tout remettre en question. Nous nous verrons peut-être obligés—avec beaucoup d'autres—de chercher une aide quelconque dont nous avions pu nous passer jusqu'ici.

Un grand nombre des commandes qui nous sont faites sont très petites. Et pourtant elles nous ont été depuis longtemps profitables. Me sera-t-il permis de vous relater un incident qui s'est produit juste après l'entrée en vigueur des nouveaux tarifs. D'autres incidents analogues se sont du reste produits depuis lors. Depuis plusieurs années nous traitons avec un des grands magasins à succursales multiples. Nous avons pris l'habitude d'expédier à des divers établissements des lots de cinq caisses. Nous avons voulu faire accepter des lots de dix caisses afin de rendre l'opération un peu plus rentable. Je vous rappelle qu'avec l'ancien tarif une expédition de cinq caisses nous revenait à 36c. alors que le nouveau tarif est de 94c. L'acheminement de lots de dix caisses nous serait revenu à 39c. Notre client nous a répondu que si nous ne voulions pas conserver l'ancienne formule il serait obligé de nous abandonner. Cette réaction nous a paru un peu vive, mais, réflexion faite, nous nous sommes rendu compte qu'il traitait vraisemblablement avec un grand nombre de fournisseurs ce qui l'aurait obligé à augmenter l'espace disponible dans ses établissements si tout le monde allait lui deman-

der la même chose. Cet exemple servira à vous faire mieux comprendre l'un des problèmes que nous aurons à résoudre si on s'en tient aux augmentations envisagées.

Les chemins de fer jouent depuis toujours un très grand rôle dans la marche de notre affaire. Nous en bénéficions depuis le premier jour où nous avons commencé à vendre. Il va de soi que ce nouveau tarif nous a obligés à envisager le recours à d'autres moyens de transport, mais sans succès jusqu'ici. Les camionneurs ne sauraient nous servir dans d'aussi bonnes conditions. Les expéditions par voie maritime ne nous sont non plus d'aucune utilité réelle, pour bien des raisons. Qu'il me suffise d'en mentionner deux. (1) Nous vendons à bien des endroits, dispersés depuis Campbelleton (N.-B.) et Saint-Jean (T.-N.) qui ne peuvent pas toujours être desservis par bateau et (2) pendant plusieurs mois rien ne peut pénétrer dans nos ports que des brise-glaces, ce qui, de notre point de vue, n'est d'aucune utilité.

J'ai ici quelques comparaisons établies par nos bureaux. Elles serviront, je pense, à vous faire comprendre la gravité de la situation dans laquelle nous nous trouvons. J'espère donc qu'à la lumière de ce qui a pu vous être expliqué jusqu'ici, et grâce aussi à ce tableau comparatif, vous ne manquerez pas de vous arrêter très sérieusement aux effets de ces propositions relatives aux tarifs-marchandises et que vous comprendrez comment elles risquent de compromettre nos bénéfices et ceux des affaires dont la situation est analogue à la nôtre. Nous formons le vœu que l'on surseoira à ces augmentations de façon à protéger les petites entreprises de notre région tout entière. En disant «petites industries» nous entendons défendre, bien entendu, non seulement nos intérêts à nous, mais ceux de toutes les entreprises des provinces Maritimes qui répondent à cette définition.

POULET DÉSOSSÉ
EXPÉDIÉ DE
MURRAY-HARBOUR (Î.P.-É.)
À

par le CN	Lots de 5 caisses Ancien tarif	Nouveau tarif	% d'augmentation	Lots de 50 caisses Ancien tarif	Nouveau tarif	% d'augmentation
Charlottetown (Î.P.-É.)	1.80	2.60	45	2.30	9.38	235
Campbellton (N.-B.) .	1.80	3.75	108	9.59	16.80	75
Corner-Brook (T.-N.)	1.80	4.35	142	12.04	21.70	80
Halifax (N.-É.)	1.80	3.70	106	9.31	14.70	58
Moncton (N.-B.)	1.80	3.70	78	7.98	11.76	47
Sydney (N.-É.)	1.80	3.75	108	11.69	17.78	52
Saint-Jean (T.-N.) ..	1.80	5.40	200	15.68	27.93	78

Ces augmentations correspondent pour les lots de 5 caisses à des accroissements de 45% à 200%, la moyenne, étant de 112%. Pour les lots de 50 caisses les accroissements sont de 47% à 235%, la moyenne étant de 89%.

APPENDICE A-88

MÉMOIRE

présenté par

LA PRINCE EDWARD ISLAND FROSTED FOODS LIMITED
SUR LES QUESTIONS DE TRANSPORT
CHARLOTTETOWN (Î. P.-É.)

Le 20 février 1968

Au Comité des transports et communications de la Chambre des communes.

Messieurs,

Nous désirons vous signaler certains problèmes—exposés ci-dessous—relatifs aux opérations de notre compagnie, en y ajoutant certaines observations. Nous formons respectueusement le vœu que vous saurez en tenir compte.

Nous préparons des légumes congelés. Nous sommes au début de notre douzième année dans l'Île du Prince-Édouard.

Nous avons à livrer des aliments congelés, prêts à la consommation, sur les marchés du Canada central et à l'étranger tout en pratiquant des prix concurrentiels par rapport à ceux de nos concurrents présents sur ces marchés. La question des tarifs de transport revêt à nos yeux une très grande importance, en ce sens qu'elle augmente nos frais. C'est le prix que nous avons à payer pour rester dans l'Île.

En ce qui nous concerne la question des frais de transport revêt deux aspects:

1. Acheminement des produits finis (congelés).
2. Transport jusqu'à notre établissement des fournitures.

La plus grande partie de nos acheminements font l'objet d'un tarif convenu avec les Chemins de fer nationaux. Ces livraisons se font par wagons frigorifiques (mécaniques). Une partie relativement faible de nos produits est d'autre part acheminée par camions frigorifiques.

On trouvera au tableau suivant des chiffres relatifs aux tarifs courants pratiqués à l'égard de diverses charges (au poids) pour les deux moyens de transport.

Destination	Rail		Route	Poids de l'envoi
	40,000	60,000	80,000	40,000
Montréal	1.32	1.04	.96	1.20
Ottawa	1.43	1.14	1.06	1.40
Toronto	1.45	1.30	1.22	1.50

Pour un produit qui se vend parfois à des prix aussi modestes que 12c. la livre sur les marchés du Canada central, ces différences revêtent une importance considérable. Ce qui est encore plus extraordinaire c'est que pour une production annuelle de dix millions de livres la différence serait de $25,000, entre le rail et la route, l'envoi par chemin de fer étant supposé de 80,000 livres.

Le tarif convenu avec les Chemins de fer nationaux exige de nous que nous utilisions cette compagnie pour nos envois vers l'Ontario et le Québec dans la proportion de 90 p. 100.

Deux éléments font qu'il est de plus en plus difficile de nous en tenir à cet accord.

1. Il arrive souvent que le chemin de fer soit incapable de nous fournir des wagons à réfrigération mécanique;

2. Bon nombre de nos clients ou des entrepôts que nous utilisons ne disposent pas d'embranchements particuliers.

Dans le dernier cas l'expédition par rail avec transbordement sur camion pour livraison au client au point d'arrivée.

Les camionneurs nous disent que s'il leur était possible de bénéficier des subventions aux transports dans les provinces Maritimes il leur serait possible de pratiquer des tarifs égaux ou inférieurs aux tarifs actuellement convenus. Ainsi par exemple, affirment-ils, il leur serait possible de transporter des charges de 40,000 livres à des tarifs correspondant à ceux que pratique le chemin de fer pour des charges de 80,000 livres. On voit tout de suite les avantages que cela peut comporter du point de vue facilités de livraison, tant pour

l'expéditeur que pour le destinataire. A l'heure actuelle nous ne pensons pas qu'il existe assez d'espace dans les camions pour que nous puissions y recourir d'une façon normale. Il reste cependant que si on prévoyait des subventions du genre de celles dont nous parlons, cet espace ne manquerait pas d'augmenter rapidement.

Autre problème, celui des expéditions vers le Royaume-Uni. Il faut en effet acheminer vers ces marchés, d'un certain nombre d'établissements des provinces Maritimes, de grandes quantités d'aliments congelés par un seul point d'acheminement, tout cela devant se faire en un laps de temps très court. La rentabilité de ces expéditions exige que le transporteur puisse passer directement au navire sans qu'il y ait arrêt dans un entrepôt au port. Il y aurait lieu, pensons-nous, de mettre au point une formule quelconque grâce à laquelle les transporteurs pourraient accorder la préférence à des opérations de ce genre.

Réceptionnement

Il se trouve que nous sommes loins de la plupart de nos fournisseurs en ce qui concerne les pièces de rechange nécessaires à la bonne marche de notre matériel, ainsi qu'en ce qui concerne les fournitures utilisées par nous pour l'emballage ou les produits chimiques. A cet égard donc nous sommes tributaires des envois par le rail, la route ou la voie des airs en lots inférieurs à une wagonnée.

Il arrive souvent que nous ayons à utiliser les messageries aériennes pour des pièces de rechange dont nous avons un besoin urgent. Qu'il nous soit permis de signaler certains problèmes auxquels nous avons à faire face à cet égard. Le grand problème semble être la question du transbordement entre les appareils d'Air-Canada et ceux de l'*Eastern Provincial Airways* à Moncton, notamment le samedi ou le limanche.

Un exemple. Un envoi par Air-Canada pris en charge au point d'origine à Montréal par la compagnie le 31 mars 1967 à 14h25 ne nous a été livré que le 4 avril suivant. Air-Canada en rend responsable l'*Eastern Provincial Airways*, l'entrepôt de celle-ci à Moncton étant fermé de 14h samedi à minuit dimanche.

D'autre part l'*Eastern Provincial Airways* ayant fait enquête affirme qu'il aurait été malgré tout possible de procéder à ce transbordements malgré la fermeture de son entrepôt. Elle reconnaît néanmoins qu'à cause du grand trafic-voyageurs de ce weekend-là il n'y aurait pas eu place, de toutes façons, pour des marchandises, même si le transbordement avait été rapidement fait.

Autre incident très sérieux. Un de nos groupes électrogènes spéciaux s'étant mis en panne au début de nos travaux sur une grande récolte nous avons eu la chance d'en trouver un autre à Kingston (Ont.) le 28 juillet. Nous ne l'avons malheureusement pas reçu avant le 3 août, ce qui a beaucoup ralenti notre production pendant un certain temps. Il a fallu en effet qu'il soit expédié par le CN jusqu'à Dorval, depuis Kingston. Air-Canada ne l'avait pas reçu avant le 1er août et il a fallu encore deux jours pour qu'il arrive le 3 août à Charlottetown.

En ce qui nous concerne nous traitons des denrées périssables. Dans la plupart des cas une journée de production perdue est irrécupérable.

Les récentes augmentations des tarifs sur les charges inférieures à un wagon (*L.C.L.*) tant pour le rail que pour la route ont augmenté nos prix de revient. Notre situation est à cet égard, du reste, la même que celle des autres producteurs de la province.

Comme nous n'avons pas l'habitude de passer des commandes répétées pour des objets du même genre il nous est difficile de donner d'autres exemples du même ordre.

Rappelons à cet égard les services beaucoup plus satisfaisants que nous rendent les postes, plus précisément les colis-postaux, tant pour les transports par avion que pour les transports terrestres. Malheureusement la limite de ving-cinq livres empêche qu'on y ait recours aussi souvent qu'on voudrait. Il reste que nous précisons que l'on doit nous faire parvenir nos envois par colis-postal chaque fois que la chose est possible.

Nous sommes heureux d'avoir eu l'occason de faire valoir devant vous nos observations et de vous avoir fait connaître nos problèmes. Nous espérons que grâce à vos conclusions et aux vœux que vous formerez il sera possible de mettre au point une ligne de conduite telle qu'elle comble l'écart qui existe actuellement entre l'économie des provinces Maritimes et celle du Canada central. En ce qui concerne plus particulièrement notre industrie cet écart tient directement à nos frais de transport.

Le tout respecteusement soumis.
P.E.I. Frosted Foods Limited
George Wright

APPENDICE A-89

ÎLE DU PRINCE-ÉDOUARD
Potato Marketing Board
129, rue Kent,
Charlottetown, Î.P.É.

Le président,
Comité permanent des transports
et des communications,
a/s M. R. V. Virr,
Chambre des Communes,
OTTAWA, Ontario.

Monsieur,

En raison du bref avis que nous avons reçu, nous n'avons pu rédiger un mémoire complet au sujet de la loi sur les taux de transport des marchandises dans les provinces Maritimes et d'autres problèmes de transport intéressant notre industrie, soit celle des pommes de terre.

L'importance de notre industrie de la pomme de terre s'apparente économiquement, nous tenons à le signaler, à celle de l'industrie du blé dans les provinces des Prairies. Aussi estimons-nous depuis très longtemps qu'on devrait accorder aux expéditeurs de pommes de terre de l'est, pour les transports, les mêmes considérations qu'on accorde aux expéditeurs de blé de l'Ouest. En raison des quantités et des parcours en cause—nos pommes de terre se vendent surtout en Ontario, au Québec, aux États-Unis et dans d'autres pays étrangers—le transport du blé et de la pomme de terre présente un problème commun.

Pour les livraisons à des localités ontariennes et québécoises, nous bénéficions d'un «tarif convenu» avec le National-Canadien, mais les taux peuvent être relevés à n'importe quel moment et notre industrie ne peut absolument rien faire pour contrebalancer ce relèvement.

La dernière augmentation de 10 p. 100, imposée le 1er janvier 1967, réduit de plus de la moitié les avantages que nous donnait la loi sur les taux de transport des marchandises dans les provinces Maritimes. La loi précitée subventionne nos frais de transport jusqu'aux ports en vue de la livraison, par voie des eaux, aux pays étrangers: cette assistance nous est tout à fait indispensable pour soutenir la concurrence des producteurs du Maine, qui jouissent d'un tarif-marchandises très peu élevé pour le transport jusqu'aux ports océaniques. Nos exportations passent chaque année, après la mi-décembre par les ports de Halifax et de St-Jean.

Nous aimerions bien que les expéditeurs de pommes de terre de notre province puissent présenter leurs points de vue sur les sujets précités ainsi que sur d'autres problèmes connexes tels le service des wagons frigorifiques, celui des bacs transbordeurs d'automobiles, etc.

Veuillez agréer l'expression de mes sentiments les meilleurs.

Le président de la
P.E.I. POTATO
MARKETING BOARD,
R. L. Burge.

APPENDICE A-90

Exposé présenté

au

Comité des transports et

des communications

par DOUGLAS BROS. & JONES INC.

1. But de l'exposé

Nous désirons protester contre l'augmentation très élevée qu'ont subie les taux de transport des produits que nous vendons à la population de l'Île du Prince-Édouard.

2. Notre compagnie

Il y a 23 ans que la compagnie Douglas Bros. & Jones Inc. est au service de la population de l'Île du Prince-Édouard. Nous vendons des appareils, des jeux et des jouets, des instruments aratoires, nous installons des systèmes de plomberie de chauffage, de conduite d'eau, nous nous occupons aussi de forage de puits et de construction légère. Nous offrons pièces et service pour tous les articles que nous vendons.

3. Notre objection

Par suite de l'augmentation extrême imposée au tarif-marchandises, le public paie beaucoup plus cher certains produits de base. Le coût de la fabrication et de la main-d'œuvre suscite presque chaque jour certaines augmentations, et on aurait pu s'attendre à des relèvements proportionnels au chapitre du tarif-marchandises. Mais on nous a imposé des taux de transport qui, dans bien des cas, font monter jusqu'à 20 p. 100 le prix au détail du produit.

4. Exemple

*Les photocopies ci-jointes des bordereaux d'expédition montrent très bien en quoi consiste notre objection.

[1] Les bordereaux d'expédition ne sont pas reproduits.

La copie A—Cette copie contient deux bordereaux: il s'agit de tuiles de céramique expédiées de Montréal. Sur le premier, qui porte date du 8 juillet 1967, le taux est de $1.87 les cent livres; sur le second, en date du 19 septembre 1967, le taux est de $4 les cent livres, soit une hausse de plus de 40 p. 100.

La copie B—La copie B correspond à un chargement prépayé de tuyaux synthétiques expédié de Chatham, en Ontario. Les frais de transport ne nous sont pas imputés, mais le prix auquel nous obtenons le produit s'en ressent sûrement. Le 1er septembre 1967, le taux de transport était de $3.67 les cent livres; douze jours plus tard, il avait grimpé de façon phénoménale pour atteindre $13.42 les cent livres, soit une augmentation de plus de 360 p. 100.

5. Requête

Nous demandons qu'on examine très attentivement les taux qu'on nous contraint de payer pour faire venir dans l'Île du Prince-Édouard les produits que nous vendons. Le transport est une chose indispensable, et nous sommes prêts à accepter qu'on demande un tarif raisonnable. Mais pourquoi les gens de notre province devraient-ils payer des prix beaucoup plus élevés pour les produits dont ils ont besoin et subventionner ainsi l'industrie des transports?

N. K. MacConnell

Douglas Bros. & Jones Inc.

APPENDICE A-91

MÉMOIRE
PRÉSENTÉ AU
COMITÉ PARLEMENTAIRE DES
TRANSPORTS ET DES
COMMUNICATIONS
PAR
LA CHAMBRE DE COMMERCE
CENTRALE DE TERRE-NEUVE

Nous apprécions fort le fait que vous soyez venus à Terre-Neuve pour mieux connaître nos problèmes de transport.

La Chambre de Commerce centrale de Terre-Neuve, et celle de Springdale, représentent une population d'environ 30,000 personnes, soit les municipalités suivantes:

Point Leamington, Botwood, Bishop's Falls, Grand Falls, Windsor, Badger et Springdale.

Les deux Chambres sont affiliées à la Chambre de Commerce de Terre-Neuve et y comptent des représentants.

Nous souscrivons au mémoire de la Chambre de Commerce de Terre-Neuve. Nous ne tenons donc pas à en répéter la teneur et à faire de longs commentaires. Toutefois, nous aimerions insister sur certains points.

1. Nous sommes d'avis qu'il importe au plus haut point de maintenir, voire de multiplier, les avantages découlant de la loi sur les taux de transport des marchandises dans les provinces Maritimes, notamment pour la région centrale de Terre-Neuve.

Pour toutes nos transactions commerciales avec les Maritimes, nous sommes entièrement tributaires du transport par rail. Comme notre région n'est pas agricole, nous devons recevoir des provinces Maritimes presque tous nos approvisionnements en pommes de terre, en foin, en pommes, ainsi qu'en d'autres denrées.

2. Les nouveaux taux imposés en septembre dernier par le National-Canadien pour les chargements inférieurs aux wagonnées nous préoccupent fort.

Il n'existe pas d'autre moyen de transport pour les produits que nous achetons de l'Ontario et du Québec. C'est bien vrai que la compagnie Clarke Traffic Services Ltd. assure un service de transport jusqu'à Botwood pendant la saison de la navigation, mais elle fonde ses taux sur ceux du National-Canadien. Néanmoins, cette compagnie est indispensable et fournit un excellent service de livraison.

3. Nous ne voudrions à aucun prix recommencer l'expérience coûteuse et fort ennuyeuse que nous avons eue ces dernières années: nos marchandises s'accumulaient de North Sydney à Truro et il s'est produit des vols, des avaries, des pénuries; des chargements étaient séparés en transit, la seconde partie arrivant des semaines, parfois des mois, après la première.

A cet égard, nous estimons que le National-Canadien s'oriente dans la bonne voie en évitant ce genre de congestion.

La Chambre de Commerce de Terre-Neuve vous a signalé les problèmes qui résultent de l'accumulation de marchandises lorsque le port de North Sydney est paralysé par la glace. Nous en faisons l'objet de notre quatrième remarque. Là aussi se produisent des vols, des pénuries, etc. En conséquence, nous recommandons instamment qu'on étudie la possibilité d'aménager un autre port ouvert à l'année ronde comme à Mulgrave, en Nouvelle-Écosse.

Notre dernier point, qui n'est certes pas le moindre, suscite des griefs sérieux: on impose des taux différents pour le transport d'un même produit, au même point d'expédition, parfois à la même date et pour le même lieu de destination. Les membres de la Chambre de Commerce de Springdale vont vous montrer des pièces où ces disparités tarifaires sautent aux yeux.

Nous savons que ces détails dépassent sans doute votre mandat, mais nous avons tenu à vous le signaler car c'est un des problèmes que nous affrontons actuellement dans le domaine des transports.

Messieurs, nous sommes très contents d'avoir pu vous exposer nos vues. Nous avons tâché d'être brefs et nous espérons que vos recommandations avantageront tous les intéressés.

M. Arnold,
secrétaire.

RAPPORT OFFICIEL DES PROCÈS-VERBAUX ET TÉMOIGNAGES

La présente édition contient les délibérations en français ou une traduction française de l'anglais.

Le public peut se procurer des exemplaires ou des séries complètes en s'abonnant auprès de l'Imprimeur de la Reine. Le prix varie selon le Comité.

Traduit au bureau de la Traduction générale, Secrétariat d'État.

Le greffier de la Chambre,
ALISTAIR FRASER.