
Canadien National

**Mémoire déposé devant le
Comité d'examen
de la *Loi sur les transports au Canada***

Novembre 2000



Table des matières

Sommaire	1
1.0 La déréglementation du secteur ferroviaire	6
2.0 Rehausser la compétitivité	8
2.1 LA CROISSANCE AU SEIN DE L'ALENA	8
2.1.1 La déréglementation a connu un grand succès	9
2.1.2 Harmonisation de la réglementation	10
2.1.3 Obligations commerciales	11
2.1.4 Fusions et acquisitions	12
2.1.5 Recommandations	13
2.2 LE BESOIN DE POURSUIVRE LA DÉRÉGLEMENTATION	14
2.2.1 Le rendement financier des chemins de fer est fragile	14
2.2.2 Les moteurs de la concurrence ferroviaire	16
2.2.2.1 La différenciation des prix	21
2.2.2.2 L'agrandissement des limites d'interconnexion	23
2.2.2.3 Les prix de ligne concurrentiels	24
2.2.2.4 L'arbitrage	24
2.2.2.5 Le commerce électronique	26
2.2.3 Recommandations	27
2.3 L'ÉQUILIBRE ENTRE LES MODES DE TRANSPORT	28
2.3.1 La politique nationale des transports	28
2.3.2 Recommandations	32
3.0 Maintenir l'intégrité du réseau ferroviaire	34
3.1 L'ACCÈS RÉGLEMENTÉ	34
3.2 LES CHEMINS DE FER D'INTÉRÊT LOCAL	35
3.3 LES AUTRES CHEMINS DE FER	35
3.3.1 OmniTRAX	36
3.3.2 B.C. Rail	36
3.4 LES LEÇONS TIRÉES DANS D'AUTRES CONTEXTES	37
3.4.1 L'Union européenne	38
3.4.2 Le Royaume-Uni	38
3.4.3 L'Australie	39
3.4.4 La comparaison avec les services publics	39
3.5 RECOMMANDATIONS	41
4.0 Les corridors et les services de banlieue	43
4.1 LE PROCESSUS D'ABANDON DES LIGNES FERROVIAIRES	43
4.2 L'ÉLIMINATION DES DÉLAIS EN MATIÈRE D'ABANDON DE LIGNES	44

4.3	LES CORRIDORS URBAINS ET LES SERVICES DE BANLIEUE	45
4.4	RECOMMANDATIONS	46
5.0	Conclusions et recommandations	48



Sommaire

L'Entente de libre-échange nord-américain (ALENA), pierre angulaire de la politique commerciale et économique du Canada, a marqué le début d'une période de croissance économique sans précédent pour les fabricants et les exportateurs canadiens. Elle a modifié fondamentalement les mouvements commerciaux entre le Canada, les États-Unis et le Mexique. Les échanges commerciaux entre le Canada, d'une part, et les États-Unis et le Mexique, d'autre part, ont augmenté respectivement de 80 pour cent et de 65 pour cent et sont maintenant supérieurs à un milliard et demi de dollars par jour. On prévoit que cette croissance annuelle à deux chiffres se poursuivra pour l'avenir prévisible.

Pour maintenir ce niveau d'activité, il faut un réseau de transport intégré comprenant un élément ferroviaire, qui est essentiel. Le Canada doit se doter d'une politique de transport qui lui permettra de tirer pleinement parti des avantages de l'ALENA. Le Comité d'examen de la *Loi sur les transports au Canada* doit envisager la compétitivité du pays dans le cadre du marché de l'ALENA.

L'incidence de l'intégration plus poussée de l'économie nord-américaine est évidente au Canadien National (CN). La Compagnie tire plus de la moitié de ses revenus du trafic à destination ou en provenance des États-Unis ou à l'intérieur de ce pays. Parmi les 20 principaux clients du CN, qui représentent environ le tiers des revenus de la Compagnie, plus des trois quarts ont des installations dans au moins deux des trois pays signataires de l'ALENA.

À mesure que s'intensifie l'intégration des économies nord-américaine et mondiale, les politiques réglementaires canadiennes visant le secteur du rail – en particulier dans la mesure où elles s'harmonisent avec celles qui régissent le transport ferroviaire sur le principal marché de destination du Canada, soit les États-Unis – auront une grande incidence sur la capacité du CN et de ses clients de livrer concurrence sur les marchés de l'ALENA. Toute nouvelle politique visant le rail doit tenir compte des réalités économiques de l'ALENA et de la nécessité pour l'économie canadienne, y compris les chemins de fer et leurs clients, de demeurer concurrentiels.

Au cours des dernières années, ce sont les réalités de l'ALENA et la croissance qui en découle – plus que tout autre facteur – qui ont influencé les décisions stratégiques et les investissements au Canadien National.

Il faut poursuivre la déréglementation – et non resserrer le régime réglementaire – afin que les chemins de fer soient en bonne position concurrentielle et puissent aider leurs clients à connaître le succès sur leurs marchés de destination.

En 1998, le CN a fait l'acquisition de l'Illinois Central Railroad, offrant ainsi à ses clients une portée commerciale étendue grâce à un service de l'est à l'ouest au Canada et vers le sud jusqu'au golfe du Mexique. À la suite des améliorations récentes en matière de

service, les clients des services intermodaux du CN peuvent atteindre les principaux marchés canadiens plus rapidement que s'ils faisaient appel à des concurrents du secteur du camionnage à longue distance. En participant à des alliances et à des marchés électroniques, le CN tire parti des avantages que l'Internet offre à ses clients et à ses fournisseurs.

Aujourd'hui, les chemins de fer canadiens sont toujours régis par des politiques réglementaires et fiscales contradictoires et discriminatoires qui nuisent à leur compétitivité et à celle de leurs clients. La poursuite de la croissance économique du Canada dépendra, dans une large mesure, de l'efficacité et de l'efficacéité du réseau national de transport. La contribution que peuvent apporter les chemins de fer canadiens à un tel réseau est importante. Mais pour qu'ils puissent l'avoir, il faudra instaurer une politique nationale des transports qui traite tous les modes équitablement et sur le même pied au sein d'un environnement où les résultats sont dictés par les forces du marché.

La Loi sur les transports au Canada de 1996 a été adoptée à un moment crucial pour les chemins de fer canadiens – contribuant à réduire les déficits du secteur ferroviaire du pays et à contrer son déclin économique. Les expéditeurs et les destinataires en ont également été les principaux bénéficiaires. Ils profitent maintenant des prix de transport marchandises les plus bas du monde occidental industrialisé, soit des prix inférieurs de 60 pour cent à la moyenne internationale.

En termes de tonnes-milles, les services de transport assurés par les 68 chemins de fer constituant le secteur ferroviaire canadien représentent plus de 60 pour cent de l'ensemble des services offerts. Cependant, en termes de revenus, les chemins de fer ne reçoivent que 25 cents sur chaque dollar gagné par les fournisseurs de services de transport au Canada. Cela s'explique par la vive concurrence qui s'exerce entre les chemins de fer eux-mêmes, avec les transporteurs routiers, fluviaux et maritimes et les exploitants de pipe-lines, de même qu'entre des installations concurrentes et des sources internationales de matières premières et transformées.

Le seul segment qui est resté réglementé – celui des céréales – n'a pas connu le même ensemble d'améliorations tributaires du marché que tous les autres segments. Bien que, en chiffres absolus, les prix de tous les autres intrants agricoles aient augmenté fortement au cours des dernières décennies, les prix de transport des céréales sont demeurés stables. Le CN comprend que le transport céréalier est une question délicate tant pour les organismes de réglementation que pour les législateurs. Le défi auquel fait face le Comité est de veiller à ce que les particularités propres au segment des céréales ne fassent pas oublier les avantages d'une déréglementation plus poussée pour l'économie du Canada.

Les gains financiers réalisés récemment par les chemins de fer canadiens l'ont été en grande partie en raison de l'élimination d'éléments d'actif excédentaires et d'un rigoureux contrôle des coûts. Au CN, ces initiatives ont été combinées à une refonte complète du plan de service afin d'améliorer le niveau de service.

Le CN peut désormais se targuer d'être le meilleur chemin de fer en Amérique du Nord – sur le plan de l'exploitation. Mais son succès futur dépendra de la capacité de reprendre les parts de marché perdues aux mains des camionneurs, au moyen de nouvelles offres de service supérieur. Et il n'est possible d'offrir un service supérieur que si les chemins de fer innovent et recouvrent leurs coûts par les prix qu'ils demandent. Le secteur doit obtenir un meilleur rendement de ses investissements pour attirer des capitaux et les réinvestir dans le réseau et de nouveaux services.

Le CN ne fait que commencer à obtenir un rendement équivalant à son coût du capital. Le CN a besoin de plus d'éléments d'actif pour produire un dollar de revenu que n'importe quelle autre des mille plus importantes sociétés canadiennes. Chaque année, il leur faut remplacer, entretenir et améliorer ces éléments d'actif. Le CN investira un milliard de dollars dans son réseau et son infrastructure pour la seule année 2000.

Les marchés financiers ne réagiront pas favorablement s'ils considèrent que les politiques réglementaires déforment ou remplacent les incitatifs économiques normaux axés sur le marché. En l'absence d'investissements, les producteurs et les fabricants canadiens ne peuvent espérer livrer concurrence à l'échelle nord-américaine et internationale.

La privatisation du Canadien National a uniformisé les règles du jeu entre le CN et le Chemin de fer Canadien Pacifique. En outre, la *Loi sur les transports au Canada* a permis aux chemins de fer d'apporter les modifications nécessaires à leur réseau respectif pour connaître la réussite financière sur un marché concurrentiel. Ces deux décisions tenaient également compte de la nécessité de réduire l'écart entre le cadre réglementaire du Canada et celui des États-Unis et de respecter les obligations commerciales auxquelles le Canada s'était engagé en tant que signataire de l'ALENA.

Cependant, malgré ces mesures de déréglementation, le secteur ferroviaire canadien, et par conséquent ses clients, n'ont pas été capables de réaliser leur plein potentiel. L'une des principales causes de ce fait est l'absence d'une politique nationale des transports qui traiterait tous les modes équitablement au sein d'un système commandé par la discipline du marché.

Le Comité a la possibilité de recommander aux gouvernements fédéral et provinciaux l'établissement d'un régime fiscal et réglementaire plus équilibré entre le secteur du rail et celui du camionnage – un régime qui éliminerait les disparités du marché découlant des investissements publics dans les réseaux routiers.

Le Comité doit aussi examiner des façons d'améliorer la structure réglementaire de la LTC afin d'éliminer les obstacles actuels à l'augmentation de la productivité et de l'efficacité du rail.

Ainsi, la LTC de 1996 a permis au CN et au CFCP de s'attaquer plus facilement aux coûts liés à la surcapacité du réseau ferroviaire. Ce processus de rationalisation des réseaux des deux principaux chemins de fer du pays a contribué directement à l'émergence au Canada d'un secteur vigoureux et dynamique de chemins de fer d'intérêt local. Le Canada compte actuellement plus de 40 chemins de fer régionaux et d'intérêt local, qui

exploitent plus de 16 000 kilomètres de voies. Ces entreprises sont des éléments importants des économies régionales partout au pays grâce à leur partenariat avec les réseaux de lignes principales.

Cependant, les dispositions relatives à l'abandon et au transfert de lignes ne sont pas encore aussi rationalisées et efficaces qu'elles pourraient l'être. Il existe plusieurs exemples de collectivités qui ont retardé l'acquisition de lignes bien au-delà des limites de temps raisonnables envisagées à l'origine par la LTC. Il faudrait clarifier ce processus. De plus, les centres urbains qui désirent acquérir des emprises abandonnées afin d'offrir des services de banlieue devraient pouvoir le faire selon un processus clair et payer la juste valeur marchande de ces corridors.

Le CN croit que la réglementation visant la protection des expéditeurs peut également être rationalisée. Il perçoit l'arbitrage, par exemple, comme un processus trop lourd et coûteux, donc inefficace. L'adoption de méthodes d'arbitrage commercial résoudrait cette question.

La question de l'accès concurrentiel, à laquelle le CN a répondu dans le mémoire qu'il a déposé le 6 octobre 2000, exige un examen minutieux et attentif de la part du Comité. Il existe une vive concurrence pour le trafic des chemins de fer, soit la concurrence directe des chemins de fer entre eux, la concurrence dans le secteur de l'intermodal, de même que la concurrence liée à la substitution et aux sources d'approvisionnement des produits.

La concurrence étant vive et la déréglementation ayant apporté des avantages tangibles, l'introduction de la notion d'accès ouvert ou réglementé représenterait un changement fondamental à un système de classe internationale. Le Comité devrait mener une recherche rigoureuse et quantitative pour déterminer les niveaux actuels de concurrence. Une analyse solide devrait précéder toute décision relative à des changements fondamentaux à la structure du secteur. En outre, les changements devraient être pleinement compatibles avec toutes les dispositions de l'ALENA, notamment éviter les subventions indirectes aux expéditeurs, et préserver la capacité du secteur ferroviaire de recouvrer ses coûts fixes.

Le Comité peut améliorer la position des expéditeurs et des chemins de fer en proposant des changements qui :

- ◆ Respectent les obligations de l'ALENA et de l'OMC :
 - évitent les subventions indirectes;
 - respectent les droits des actionnaires; et
 - évitent les mesures spoliatrices en insistant sur le recouvrement intégral des coûts.

- ◆ Entraînent une déréglementation plus poussée :
 - éliminent la réglementation lorsque les forces du marché sont efficaces; et
 - veillent à ce que la réglementation restante soit juste et raisonnable pour toutes les parties.

- ◆ Assurent un bon équilibre entre des intérêts divergents :
 - entre les modes;
 - entre les chemins de fer; et
 - entre les chemins de fer et leurs clients.

Le secteur canadien du rail est en voie de recouvrer sa santé financière, qui était très précaire avant l'adoption de la LTC de 1996, mais ces acquis restent fragiles. Le Comité d'examen de la LTC a la possibilité de jouer un rôle unique pour équilibrer les besoins des expéditeurs et ceux des chemins de fer afin que les deux parties puissent prospérer dans le contexte de l'ALENA.

1.0 La déréglementation du secteur ferroviaire

Au milieu des années 1970, en raison d'une réglementation anachronique, le secteur ferroviaire nord-américain se trouvait au bord de la faillite.

Petit à petit, au Canada comme aux États-Unis, les gouvernements se sont rendu compte que, pour assurer la survie de ce secteur, il fallait le déréglementer et lui permettre ainsi de faire face à la concurrence à armes commerciales égales, ou le subventionner fortement à l'aide de fonds publics.

Ce sont les États-Unis qui ont réagi les premiers, adoptant la *Staggers Rail Act* en 1980. Cette Loi apportait un certain nombre de réformes radicales, respectant toutes le principe fondamental selon lequel les chemins de fer devaient être libres de gérer leurs éléments d'actif et d'établir les prix de leurs services comme toutes les autres entreprises.

Bien que la Loi n'ait pas complètement déréglementé le secteur, elle a pourtant remis les chemins de fer des États-Unis sur la voie de la santé financière, leur permettant de se ménager un avantage concurrentiel par rapport aux entreprises ferroviaires canadiennes.

À son tour, le gouvernement canadien adoptait la *Loi de 1987 sur les transports nationaux*, qui n'avait pas, cependant, la même envergure que la loi Staggers. Elle permettait la concurrence du marché en matière de revenus des chemins de fer, mais maintenait une forte réglementation en matière de coûts. Les entreprises ferroviaires canadiennes sont ainsi restées incapables de modifier leur exploitation respective en fonction de principes commerciaux.

Comme le confirmait, en 1993, la Commission d'examen de la *Loi sur les transports nationaux*, l'avenir du secteur ferroviaire canadien demeurait précaire. La Commission notait : « [...] si le Canada ne veut pas payer le prix d'une grave détérioration du secteur ferroviaire pendant cette décennie, il est essentiel que les transporteurs soient autorisés et encouragés à apporter les changements nécessaires pour livrer concurrence ». [traduction libre]

Au cours de la même période, étaient publiés les résultats d'une étude hautement publicisée sur l'économie canadienne menée par Michael Porter, professeur à l'université Harvard. On y prédisait la baisse du niveau de vie au Canada et on attribuait ce fait à l'isolement économique du pays découlant de l'application de politiques gouvernementales paternalistes et d'une forte protection des marchés intérieurs.

La piètre performance financière s'est maintenue, à tel point que le Canadien National et le Chemin de fer Canadien Pacifique ont même dû envisager, en 1994, de fusionner leur exploitation dans l'est du Canada.

Le Canada a signé l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA) en 1994. Cet accord transformait radicalement les échanges commerciaux entre le Canada et les

États-Unis. Cette même année, le gouvernement fédéral annonçait un examen réglementaire fédéral afin « de faire en sorte que le recours aux pouvoirs de réglementation du gouvernement procure aux Canadiens et Canadiennes la plus grande prospérité possible ».

La privatisation du Canadien National, en 1995, suivie rapidement par l'adoption de la *Loi sur les transports au Canada* (LTC), fait partie des nombreuses décisions prises à la suite de la publication des résultats de cette étude.

Combinée à la LTC de 1996, la privatisation du Canadien National permettait au CN et au Chemin de fer Canadien Pacifique d'apporter les améliorations nécessaires à leur réseau respectif pour connaître la réussite financière sur un marché concurrentiel.

Ces deux décisions respectaient aussi les points suivants :

- ◆ le besoin de réduire l'écart entre le cadre réglementaire du Canada et celui de son partenaire commercial le plus important, soit les États-Unis; et
- ◆ les obligations commerciales auxquelles le Canada s'était engagé en tant que signataire de l'ALENA.

2.0 Rehausser la compétitivité

2.1 La croissance au sein de l'ALENA

L'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA) est la pierre angulaire de la politique commerciale et économique globale du Canada.

L'Accord reconnaît que la mondialisation signifie la prospérité nationale et dépend de la capacité d'un pays d'intégrer son économie à celle des autres pays à l'échelle mondiale. L'ALENA a créé le plus grand bloc commercial du monde, un marché qui dessert 400 millions de personnes et produit plus de 8 billions de dollars en biens et services.

Les échanges de marchandises entre le Canada et les États-Unis ont augmenté de 80 pour cent au cours des cinq premières années suivant la signature de l'Accord. Pendant la même période, le commerce avec le Mexique a doublé. Les échanges commerciaux entre le Canada d'une part, et les É.-U. et le Mexique, d'autre part, dépassent maintenant le milliard et demi de dollars par jour. On prévoit que ce rythme – croissance annuelle à deux chiffres – se maintiendra dans un avenir prévisible.

Ces dernières années, la croissance découlant de l'ALENA – plus que tout autre facteur – a eu une incidence sur les décisions stratégiques et les dépenses des entreprises canadiennes et du Canadien National.

Le CN progresse de concert avec ses clients et la nouvelle économie. C'est ainsi que le CN s'est transformé pour devenir un chemin de fer véritablement nord-américain. Depuis qu'il a fait l'acquisition de l'Illinois Central Railroad, en 1998, il est maintenant le seul chemin de fer nord-américain à traverser le continent de l'est à l'ouest et du nord au sud.

Les trains du CN desservent 14 États américains à la suite de la conclusion d'une entente de marketing avec le Kansas City Southern Railway en 1998 et offrent aux clients un accès au Mexique.

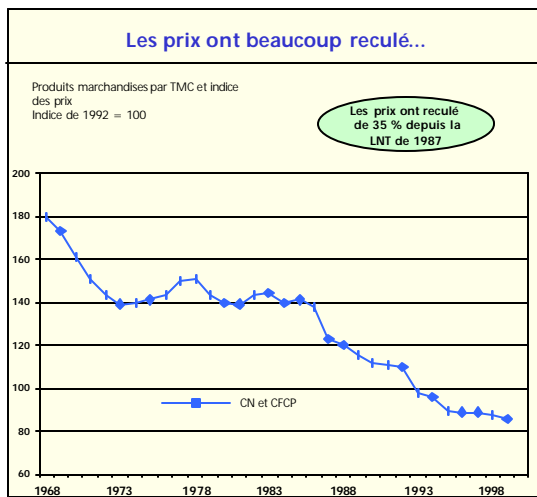
Plus de la moitié des revenus annuels du Canadien National découlent maintenant du trafic en provenance ou à destination des États-Unis ou à l'intérieur de ce pays. Parmi les 20 principaux clients du CN – représentant 34 pour cent des revenus de la Compagnie – près des trois quarts disposent d'installations dans au moins deux des trois pays de l'ALENA.

Il est donc évident que les chemins de fer du Canada ont joué un rôle prédominant dans la concrétisation des avantages découlant des politiques de libéralisation du commerce intérieur et international et doivent continuer à le faire.

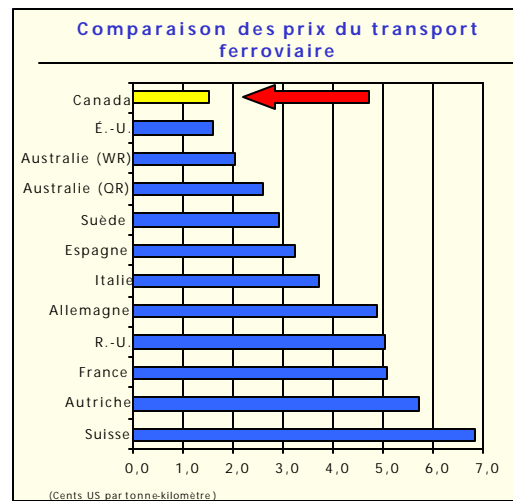
2.1.1 La déréglementation a connu un grand succès

Le secteur ferroviaire n'aurait pas joué ce rôle sans les avantages qu'il a obtenus grâce aux dispositions sur la déréglementation contenues dans la *Loi sur les transports nationaux* de 1987 et la *Loi sur les transports au Canada* de 1996. La LTC a donné aux chemins de fer du Canada la liberté de contrôler leurs coûts et la souplesse nécessaire pour adapter leurs réseaux en fonction de l'évolution de l'activité économique.

Les véritables gagnants ont été les producteurs, les fabricants et les contribuables canadiens. Les prix de transport marchandises des chemins de fer au Canada ont baissé, en chiffres absolus, de 35 pour cent depuis 1987 et sont maintenant les plus bas dans le monde occidental industrialisé, soit 60 pour cent inférieurs à la moyenne internationale.

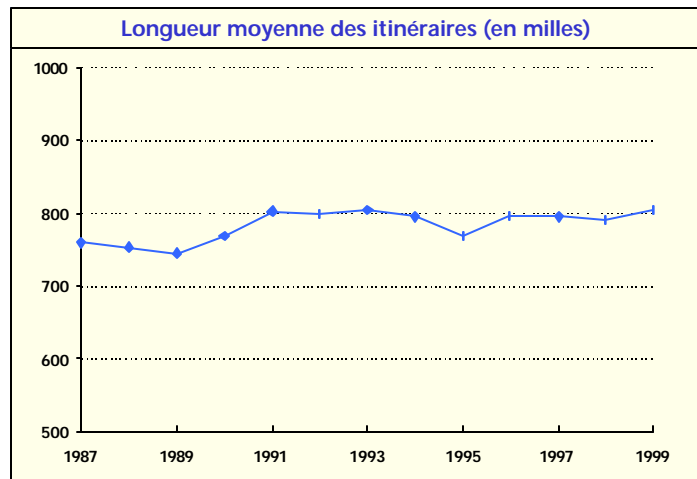


Les prix du transport ferroviaire au Canada ont beaucoup reculé au fil des années



Les prix du transport ferroviaire sont les plus bas dans le monde

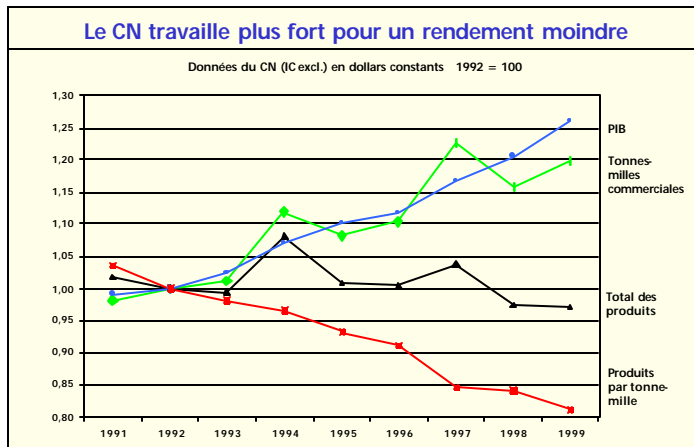
Grâce à ces prix, appliqués dans le contexte d'un réseau ferroviaire nord-américain étendu, les expéditeurs canadiens ont été en mesure de desservir des dizaines de marchés qu'ils ne pouvaient pas atteindre auparavant de façon rentable. On peut en donner comme exemple la forte hausse des ventes de bois d'œuvre du Québec en Géorgie et dans les deux Carolines, un marché qui n'était pas exploité avant 1990.



La longueur moyenne des itinéraires n'a guère changé depuis dix ans

Certains expéditeurs prétendent qu'il n'est pas approprié de présenter la réduction des prix

moyens en cents par tonne-mille puisque, durant cette période, la longueur moyenne des itinéraires aurait pu augmenter. Mais la longueur des itinéraires n'a guère changé depuis dix ans.



Les revenus du CN n'ont pas progressé, malgré une augmentation du tonnage

Le rapport entre les produits d'exploitation du CN et le produit intérieur brut au cours des dix dernières années illustre bien la véritable contribution du CN à la croissance du Canada. La croissance des tonnes-milles commerciales suit celle du PIB; par contre, les produits par tonne-mille ne sont plus qu'à environ 80 pour cent de leur niveau du début de la décennie. Cela démontre à la fois la hausse de productivité du CN et la baisse soutenue des prix.

2.1.2 Harmonisation de la réglementation

À mesure que s'accroîtra l'intégration des économies nord-américaine et mondiale et que disparaîtront progressivement les tarifs entre les trois pays membres de l'ALENA, le commerce nord-sud continuera à s'intensifier. Cette intensification dépendra, dans une large mesure, de la compétitivité des chemins de fer canadiens par rapport à leurs pendants aux États-Unis au sein d'un cadre réglementaire équitable.

Les chemins de fer canadiens font face à une réglementation visant à protéger les expéditeurs qui va beaucoup plus loin que la réglementation comparable aux États-Unis.

- ◆ au Canada, l'ensemble du trafic par wagons complets est réglementé. Aux États-Unis, la réglementation s'applique uniquement aux marchandises considérées comme captives du rail;
- ◆ les services d'interconnexion au Canada sont prescrits et les prix sont réglementés. Aux États-Unis, les prix des services d'interconnexion et d'autres services connexes sont soumis à des négociations commerciales entre les chemins de fer;
- ◆ tous les expéditeurs canadiens par rail (à l'exception du transport intermodal) ont accès à l'arbitrage. Aux États-Unis, seuls les clients des chemins de fer captifs du rail, qui peuvent prouver qu'un rapport revenus/coûts préétabli a été dépassé et que le prix établi leur cause un préjudice commercial, peuvent demander au STB de revoir ce prix et de rendre une décision;

- ◆ un expéditeur canadien peut « forcer » un chemin de fer qui le dessert à livrer ses marchandises à un chemin de fer concurrent. Aucune disposition semblable n'existe aux États-Unis.

Comparaison entre les régimes réglementaires canadien et américain

	Canada	États-Unis
Trafic assujetti	◆ Tous les wagons complets	◆ Le trafic déréglementé est exonéré
Interconnexion	◆ Prescrite ◆ Prix réglementés	◆ Volontaire ◆ Prix négociés
Arbitrage des prix	◆ Arbitrage obligatoire – offert à tous les expéditeurs	◆ Seulement si : ◆ Le seuil produits-coûts est dépassé ◆ Il n'y a pas d'entreprise de camionnage ou de chemins de fer concurrents ◆ Les coûts indépendants sont dépassés
Prix de ligne concurrentiels	◆ Prescrits	◆ Aucun
Obligation de transporteur public	◆ Prescrite	◆ Prescrite

Les gains financiers récents enregistrés par les chemins de fer du Canada ont été obtenus principalement par une élimination des éléments d'actifs excédentaires et un contrôle rigoureux des charges. Au CN, ces initiatives ont été combinées à une refonte intégrale du plan d'exploitation de son réseau en vue d'améliorer substantiellement les niveaux de service.

Cependant, pour faire d'autres gains à l'avenir, les entreprises du secteur devront accroître leurs volumes d'affaires tout en maintenant l'accent sur le contrôle des charges. Pour y parvenir, il ne suffit pas d'être le meilleur chemin de fer en Amérique du Nord. Le CN devra offrir la meilleure option de transport à ses clients. Ce sont les forces du marché et les politiques visant un équilibre concurrentiel entre la route et le rail, plutôt que la réglementation du secteur des chemins de fer, qui alimenteront cette croissance. Moins réglementés, les chemins de fer américains sont déjà mieux placés pour tâcher d'obtenir des gains de parts de marché dans les secteurs qu'ils desservent.

2.1.3 Obligations commerciales

L'expansion du commerce par l'entremise d'accords bilatéraux et multilatéraux a toujours constitué la pierre angulaire de la politique commerciale canadienne et un pilier économique de la croissance du PIB. L'exemple le plus frappant en est l'Accord de libre-échange nord-américain signé en 1994 par le Canada, les États-Unis et le Mexique.

L'ALENA représente le cadre économique qui sert à orienter le commerce et les investissements des trois partenaires nord-américains. À l'article 102 de l'Accord, intitulé « Objectifs », les parties s'engagent à « éliminer les obstacles au commerce des produits et

des services entre les territoires des Parties et à faciliter le mouvement transfrontières de ces produits et services » ainsi qu'à « accroître substantiellement les possibilités d'investissements » pour les investisseurs de l'ALENA en Amérique du Nord. Le principal but de l'ALENA est d'atteindre une intégration plus étroite des trois économies nord-américaines, non seulement dans la fourniture des marchandises et la prestation des services, mais aussi dans le transport et l'investissement.

C'est volontairement que les signataires de l'ALENA ont prévu son application aux chemins de fer de marchandises. L'accord antérieur, l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis (ALÉ), excluait spécifiquement le transport ferroviaire des efforts de libéralisation commerciale. Chacun des signataires de l'ALENA avait la possibilité de soustraire son secteur ferroviaire aux obligations imposées par la libéralisation. Chacun des gouvernements a réclamé de telles exemptions dans d'autres secteurs de l'industrie des transports, notamment le transport aérien et routier. Mais aucun des trois ne l'a fait en ce qui concerne le rail, ce qui témoignait d'un engagement, de la part des trois pays signataires, à libéraliser intégralement le secteur ferroviaire nord-américain.

Comme l'indique le synopsis préparé par les trois pays signataires, l'ALENA « prévoit la réduction progressive des restrictions au transport terrestre transfrontalier entre les trois pays de manière à créer une égalité des chances sur le marché du transport terrestre international en Amérique du Nord ». L'ALENA est pensé « de manière à assurer que les secteurs des services de transport terrestre des trois pays auront toutes les chances d'améliorer leur compétitivité sans subir d'inconvénients au cours de la transition vers la libéralisation du commerce ».

Le Canada accepte également son obligation à titre de signataire de l'Accord du GATT de 1994, de l'Accord de l'OMC relatif aux subventions et aux mesures compensatoires, ainsi que de l'Accord de l'OMC sur l'agriculture.

Après avoir consulté des conseillers juridiques indépendants, le Canadien National est d'avis que toute proposition de réglementation qui aurait pour effet de forcer artificiellement l'accès à l'infrastructure ferroviaire ou l'imposition de prix moyens pour le transport de marchandises constituerait une violation de ces obligations et représenterait des subventions indirectes aux entreprises canadiennes qui font transporter leurs marchandises par rail vers les É.-U. et les marchés mondiaux.

2.1.4 Fusions et acquisitions

Le Comité de révision a demandé à tous les participants de faire des commentaires sur la validité du cadre réglementaire en place lorsqu'il faut aborder les questions de politique gouvernementale susceptibles de résulter des fusions ou acquisitions dans le secteur du transport ferroviaire.

Le CN ne voit aucune raison fondamentale de réserver aux fusions ou acquisitions un traitement différent de celui qui prévaut dans d'autres secteurs industriels.

Les transactions ferroviaires sont soumises à la législation générale en matière de concurrence depuis des décennies. En 1996, le Parlement a rendu le Bureau de la concurrence seul responsable des transactions dans le secteur des transports.

Le CN reconnaît l'importante responsabilité dont sont investis les députés et les ministres en matière de politiques gouvernementales.

Dans le passé, le Parlement n'a assigné un rôle dans l'examen des fusions aux ministres fédéraux concernés que dans les cas où l'on avait constaté une véritable opposition du public à un important projet de fusion.

Le Canadien National ne présenterait aucune opposition à une modification à la *Loi sur la concurrence* en vue de confier au ministre des Transports le pouvoir de faire des représentations auprès du Commissaire du Bureau de la concurrence lorsque le public s'oppose à un projet de transaction dans le secteur ferroviaire.

Le Canadien National ne s'opposerait pas non plus à une autre modification à la *Loi sur la concurrence* visant à exiger du Commissaire qu'il tienne compte de l'opinion du ministre.

Le ministre aurait droit de faire des représentations auprès du Bureau de la concurrence dans un délai de 42 jours après le dépôt d'une demande de transaction. Le Bureau de la concurrence tiendrait compte de ces recommandations dans sa prise de décision. Il demeurerait toutefois le seul organisme chargé d'approuver ou de rejeter un projet de transaction et continuerait à respecter principalement son mandat, qui est de protéger et d'accroître la concurrence conformément aux dispositions sur l'examen des fusions contenues dans la *Loi sur la concurrence*.

2.1.5 Recommandations

À mesure que s'intensifiera l'intégration des économies nord-américaine et mondiale et que s'estomperont les barrières tarifaires entre les pays de l'ALENA, les échanges commerciaux nord-sud continueront à progresser. Cette progression dépendra toutefois de la capacité des chemins de fer canadiens à livrer concurrence aux chemins de fer américains au sein d'un cadre réglementaire équitable.

Le CN fait les recommandations suivantes :

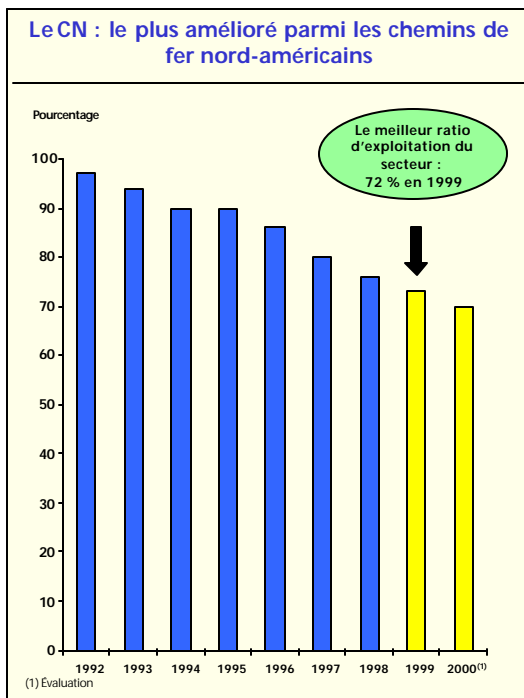
- ◆ Que la réglementation canadienne visant les chemins de fer soit compatible avec celle des États-Unis afin que les transporteurs et les destinataires canadiens ne soient pas désavantagés par rapport à leurs concurrents des États-Unis.
- ◆ Que la réglementation canadienne visant les chemins de fer soit conforme en tous points avec l'ALENA et les règles de l'OMC, notamment en ce qui a trait aux dispositions relatives aux subventions dissimulées et aux mesures de compensation.

- ◆ Que les fusions de chemins de fer au Canada continuent à être soumises à l'examen et à l'approbation du Bureau de la concurrence, mais que la *Loi sur la concurrence* soit amendée pour donner au ministre des Transports le pouvoir d'intervenir auprès du Bureau relativement à une transaction devant faire l'objet d'un avis dans le secteur ferroviaire lorsque le bien public suscite des préoccupations. En outre, que la Loi soit encore amendée pour exiger que le Bureau tienne compte de l'opinion du ministre.

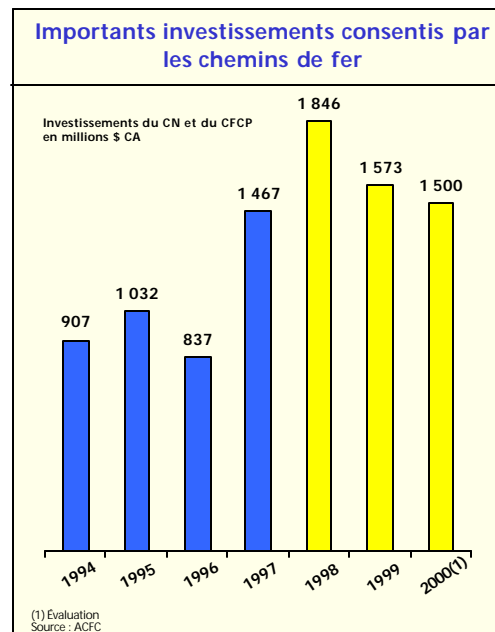
2.2 Le besoin de poursuivre la déréglementation

2.2.1 Le rendement financier des chemins de fer est fragile

Les chemins de fer exercent leur concurrence sur les marchés les plus compétitifs qui soient – les marchés financiers mondiaux. Ils y livrent concurrence non seulement aux autres chemins de fer, mais également à toutes les autres possibilités, présentant des risques comparables, qui s'offrent aux investisseurs. Si ceux-ci en venaient à percevoir un chemin de fer comme une entreprise qui ne réalise pas de bénéfices, ils investiraient tout simplement ailleurs.



Le CN affiche le meilleur ratio d'exploitation des réseaux de classe 1



Les investissements consentis par les chemins de fer canadiens en 2000 s'éleveront à 1,5 milliard de dollars

Le Canadien National se trouve dans le secteur le plus capitalistique de l'économie. Il a besoin de plus d'éléments d'actif pour produire un dollar de revenu que n'importe quelle autre des mille plus importantes sociétés canadiennes.

Chaque année, il lui faut remplacer, entretenir et améliorer ces éléments d'actif. Le CN investira plus d'un milliard de dollars dans son infrastructure de réseau pour la seule année 2000.

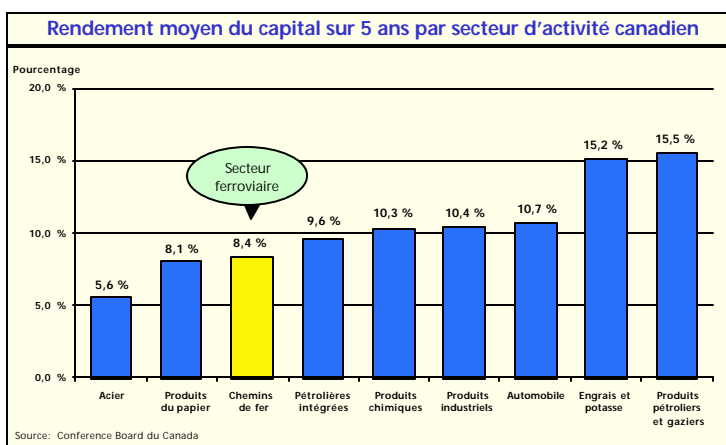
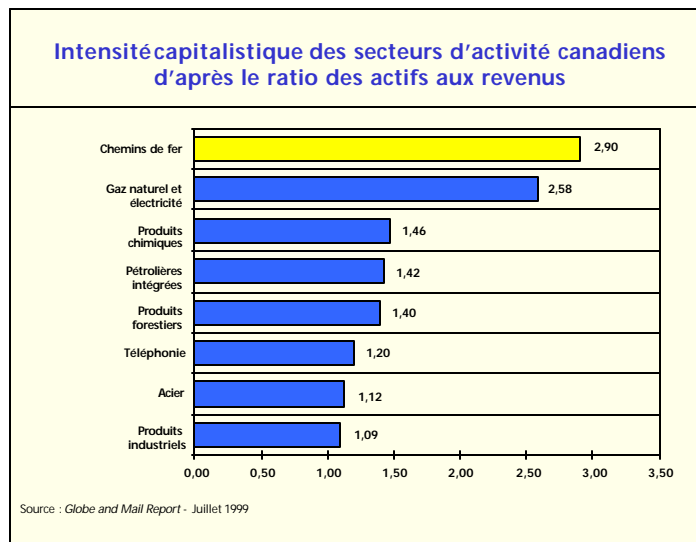
Étant donné l'intensité de la concurrence et la sensibilité du secteur ferroviaire aux cycles économiques, les chemins de fer canadiens ont un rendement du capital investi inférieur à celui de presque tous les grands secteurs industriels.

Au cours des cinq dernières années, le Canadien National a connu de remarquables réussites. La Compagnie est principalement fière du fait qu'elle affiche actuellement le meilleur ratio d'exploitation – indicateur essentiel d'efficacité – de tous les grands chemins de fer nord-américains.

En 1999, le rendement du capital investi du CN était égal à son coût du capital. Cependant, les marchés financiers s'attendent à ce qu'il le reste pendant un cycle économique complet et non pendant un seul exercice.

Les marchés financiers mondiaux ont bien réagi aux succès du CN. Au cours des cinq années durant lesquelles elles ont été cotées en bourse, les actions du CN ont surclassé celles de tous les autres chemins de fer nord-américains.

Étant donné que le secteur ne peut pas faire grand chose pour augmenter la demande mondiale de son service de transport traditionnel de produits en vrac sur longues distances et que les pressions concurrentielles demeureront fortes sur les prix du transport ferroviaire au Canada, la croissance future dépendra de la capacité de récupérer les parts de marché perdues aux mains des camionneurs. À cet égard, la croissance proviendra de nouvelles offres de service supérieur.



Chemins de fer : L'un des secteurs les moins performants en ce qui a trait au rendement du capital

La seule façon de relever le défi sera de parvenir à améliorer le service. Pour cela, il faudra que le secteur continue à attirer les capitaux nécessaires pour faire l'acquisition de locomotives et de matériel roulant, améliorer la qualité des installations et de l'infrastructure, et développer la technologie de l'information permettant d'assurer la surveillance et le suivi des expéditions, ainsi qu'une meilleure gestion de l'utilisation des éléments d'actif.

De plus, il est important de souligner que les marchés financiers ne réagiront favorablement que si les politiques réglementaires sont équitables et ne déforment ni ne remplacent les incitatifs économiques normaux axés sur le marché. Sans quoi, les investisseurs abandonneront le secteur, si bien que le coût du capital deviendra prohibitif, ce qui forcera les chemins de fer à réduire leurs investissements.

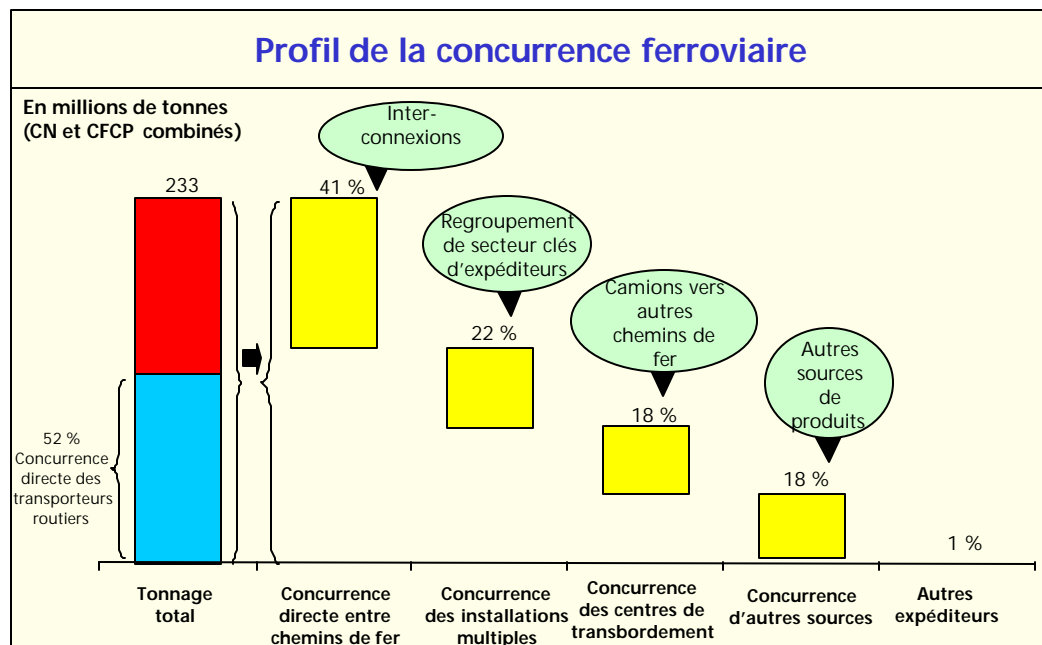
2.2.2 Les moteurs de la concurrence ferroviaire

En termes de tonnes-milles, les services de transport assurés par les 68 chemins de fer constituant le secteur ferroviaire canadien représentent plus de 60 pour cent de l'ensemble des services offerts.

En termes de revenus, toutefois, les chemins de fer ne reçoivent que 25 cents sur chaque dollar gagné par les sociétés de transport en exploitation au Canada.

Profil de la concurrence ferroviaire

La raison ? La concurrence – entre les chemins de fer eux-mêmes et avec les transporteurs routiers, fluviaux et maritimes et les exploitants de pipe-lines. En outre, la concurrence envahissante liée à la substitution et aux sources d'approvisionnement des produits, ainsi que la capacité de concentrer leur pouvoir d'achat confèrent aux expéditeurs et aux destinataires de services de transport ferroviaire des pouvoirs importants au moment de négocier des services.



Le Canadien National a pu observer qu'une grande partie du transport ferroviaire au Canada est soumis à d'intenses pressions concurrentielles. Pour plus de la moitié – 52 pour cent – de leurs trafics, le CN et le Chemin de fer Canadien Pacifique sont soumis à la concurrence directe des transporteurs routiers.

En plus de la concurrence directe des camionneurs, le trafic canadien est soumis à diverses formes de concurrence, particulièrement les suivantes :

- ◆ 41 pour cent sont soumis à une concurrence directe entre chemins de fer, ce qui comprend les neuf chemins de fer américains desservant actuellement des points situés dans cinq provinces canadiennes. Ayant accès aux dispositions d'interconnexion de l'Office des transports du Canada, les chemins de fer américains bénéficient d'une portée considérablement accrue. Les chemins de fer canadiens ne bénéficient pas de droits réciproques semblables exigés par la réglementation aux États-Unis.
- ◆ 22 pour cent sont soumis à la concurrence des installations multiples ou à celle des expéditeurs multiples. De nombreux expéditeurs ferroviaires sont de grandes entreprises aux installations multiples dont les revenus dépassent ceux de l'ensemble du secteur ferroviaire. Ainsi les nombreux regroupements qui ont eu lieu récemment dans les secteurs des produits forestiers et des produits chimiques ont accru considérablement le pouvoir de négociation des expéditeurs. Ces sociétés négocient des conditions relatives aux prix et au service en regroupant les besoins de leurs installations avant d'acheter des services ferroviaires. D'autres expéditeurs passent des ententes avec des tiers et profitent donc du fait que chaque achat de services ferroviaires est fait au nom de plusieurs expéditeurs.
- ◆ 18 pour cent sont soumis à la concurrence du transport routier jusqu'à des centres de transbordement sur les réseaux d'autres transporteurs ferroviaires. Un grand nombre d'expéditeurs ferroviaires canadiens sont situés à une distance d'un autre chemins de fer canadien ou américain que les transporteurs routiers peuvent facilement franchir. Les chemins de fer canadiens et américains font de la sollicitation active auprès de clients canadiens en absorbant le coût de l'expédition des produits par camion jusqu'à des centres de transbordement situés sur leurs lignes. C'est notamment le cas pour la potasse en provenance de la Saskatchewan, les pièces d'automobiles du sud-ouest de l'Ontario, le bois d'œuvre de la Colombie-Britannique et les pâtes et papiers du Québec.

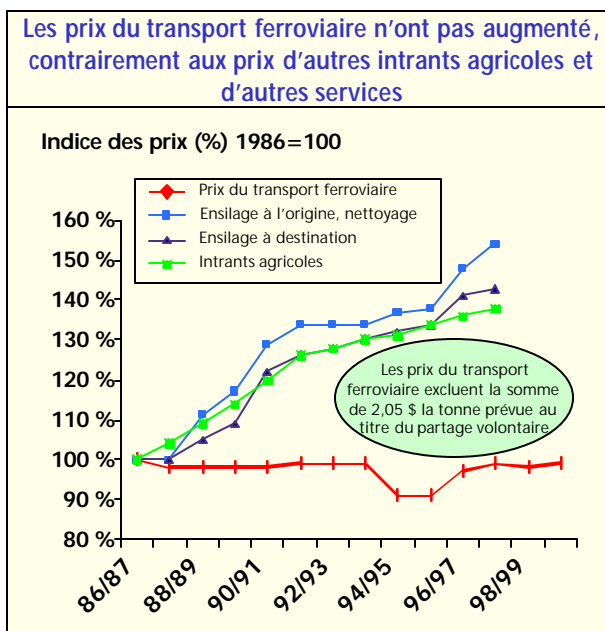
En plus de ces options concurrentielles offertes aux expéditeurs, la concurrence liée à la source d'approvisionnement touche 18 autres pour cent du trafic ferroviaire. Le papier journal produit au Québec pour les marchés des États de New York, de Pennsylvanie et du New Jersey est en concurrence avec le papier produit en Géorgie et en Alabama. Les producteurs de matières plastiques et de produits pétrochimiques de l'Ontario et de l'Alberta se disputent des parts de marché avec les producteurs installés en Louisiane et au Mississippi.

Toutes ces formes de concurrence ne s'excluent pas mutuellement, mais, généralement, elles sont plutôt combinées les unes avec les autres.

Les chemins de fer canadiens doivent donc établir le prix de leurs services de façon à s'assurer de la compétitivité, sur tout le marché nord-américain, des produits qu'ils transportent. On peut dire la même chose de pratiquement tout le trafic destiné à l'exportation transporté par rail vers les marchés mondiaux.

Profils sectoriels de la concurrence au CN

Comme le montrent clairement les profils ci-dessous, chacun des groupes de marchandises du CN est caractérisé par une concurrence intense.



Les prix du transport ferroviaire demeurent inférieurs aux autres intrants

Céréales :

Le seul segment commercial du CN qui demeure très réglementé est celui des céréales. Par conséquent, les prix dans ce secteur n'ont pas connu la même baisse que dans les autres secteurs.

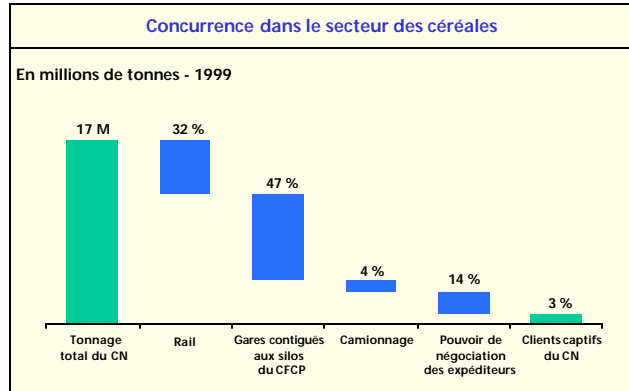
Ces quatorze dernières années, les prix du transport du grain, en chiffres absolus, sont demeurés pratiquement stables, ce qui contraste fortement avec les autres intrants. Le CN est convaincu que les prix du transport du grain baisseraient s'il pouvait tirer profit des gains d'efficacité inhérents à un marché du transport du grain entièrement déréglementé.

Beaucoup d'agriculteurs, d'organismes agricoles et d'intervenants dans le secteur soutiennent que les prix du transport baisseraient si le CN et le CFCP étaient forcés à se livrer une concurrence plus vive entre eux et à faire de même vis-à-vis des nouveaux venus dans le secteur.

Pourtant, les parts de marché font déjà l'objet d'une concurrence intense.

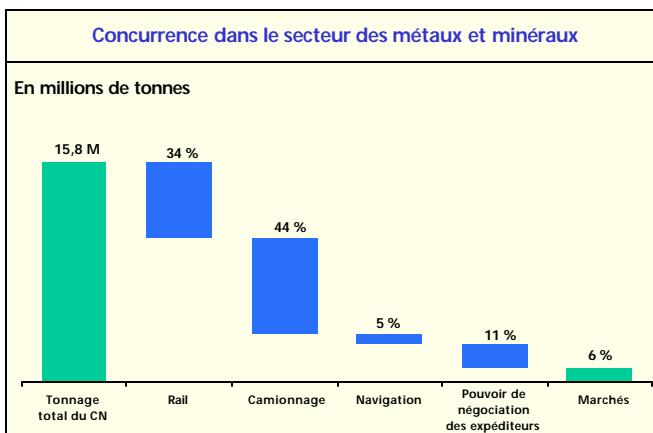
Le CN évalue à près de 80 pour cent le tonnage en provenance de ses lignes soumis aux règles de l'interconnexion ou se trouvant dans un rayon de 50 kilomètres d'un point où s'exerce la concurrence desservi par le CFCP. Comme tout transport céréalier débute par un trajet routier, la proximité de silos desservis par le CFCP constitue un facteur concurrentiel important.

Autre élément intensifiant la concurrence : le pouvoir de négociation des expéditeurs. Comme il n'existe que cinq grandes entreprises céréalières, le CN et le CFCP se font une chaude lutte pour obtenir une part de leur marché, que le CN évalue à environ 14 pour cent des volumes totaux qu'il transporte.



Environ quatre pour cent des volumes transportés par le CN consiste en expéditions ferroviaires, qui pourraient s'effectuer par camion, jusque dans des États adjacents à la frontière. Les trois pour cent restants consistent en du trafic en provenance de petites entreprises céréalières se trouvant à l'extérieur des limites d'interconnexion et au-delà de 50 kilomètres du point le plus proche desservi par le CFCP.

Ce profil de la concurrence s'applique également aux autres groupes commerciaux du CN.

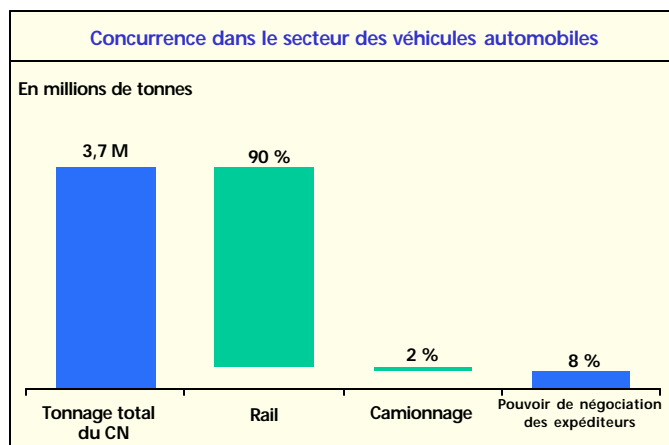


Métaux et minéraux :

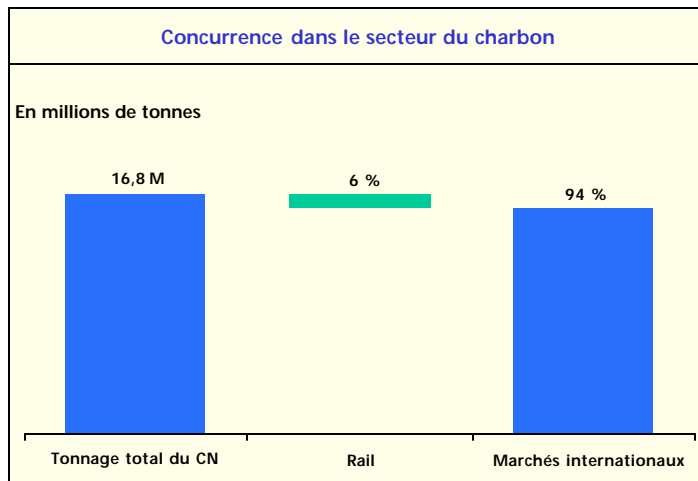
Le CN considère que le secteur du camionnage lui livre concurrence pour près de 45 pour cent de son tonnage dans ce secteur. De plus, la concurrence entre chemins de fer joue pour environ un tiers du trafic ferroviaire. Enfin, les centres de transbordement jouent un rôle plus important dans l'élargissement des options pour les expéditeurs. C'est pourquoi on ne retrouve pratiquement aucun expéditeur vraiment captif du rail dans ce secteur.

Véhicules automobiles :

Toutes les principales usines de montage de véhicules au Canada sont situées à un endroit d'un réseau ferroviaire où s'exerce la concurrence. En outre, l'ensemble du trafic de véhicules automobiles et de pièces d'automobiles du CN est soumis à la concurrence directe des camions. Dans le cas des plus petites



installations de fabrication de pièces, les exigences commerciales de livraison juste à temps favorisent le recours au transport par camion. On ne peut considérer aucun expéditeur comme vraiment captif du rail dans ce secteur.



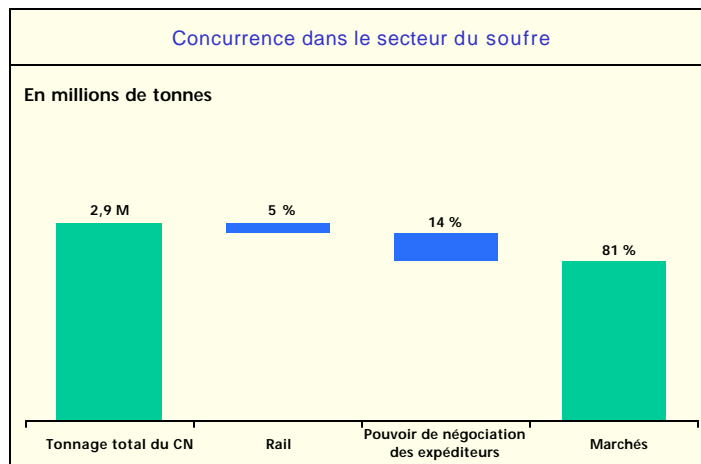
Charbon :

Si seulement six pour cent du trafic de charbon du CN est soumis à la concurrence entre chemins de fer, la concurrence due aux sources d’approvisionnement a une incidence marquée sur les prix du transport par rail. Ainsi, sur le marché japonais, le charbon australien est en concurrence avec le charbon canadien. Pour aider le secteur charbonnier de l’Alberta et de la Colombie-

Britannique à maintenir ses volumes, le CN a baissé ses prix moyens applicables au charbon destiné à l’exportation d’un tiers depuis 1990.

Soufre :

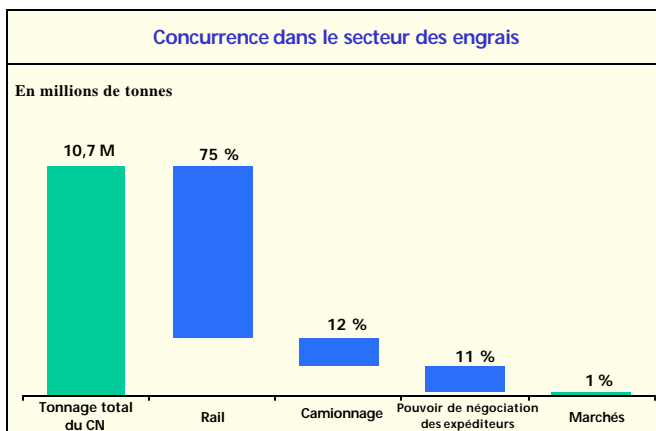
Comme dans le cas du charbon, la concurrence entre chemins de fer dans ce secteur ne joue que pour environ cinq pour cent des volumes transportés par le CN. Toutefois, le soufre est un sous-produit du secteur gazier et pétrolier dont le transport ne se fait que si les prix du marché couvrent les frais de marketing et de transport. C’est pourquoi les volumes varient énormément. Les expéditeurs tirent profit de la



concurrence liée aux marchés et aux sources d’approvisionnement pour négocier les prix.

Engrais :

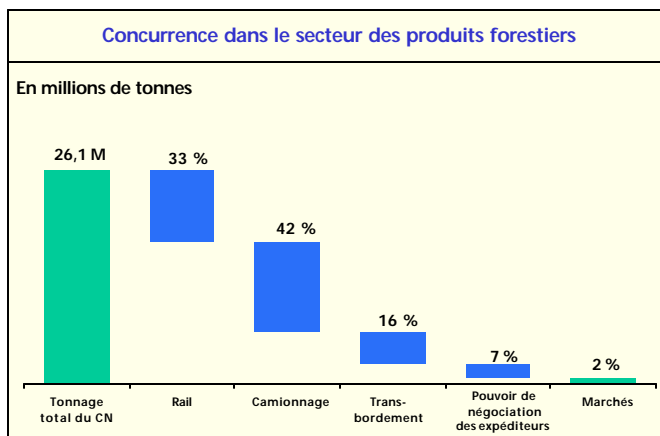
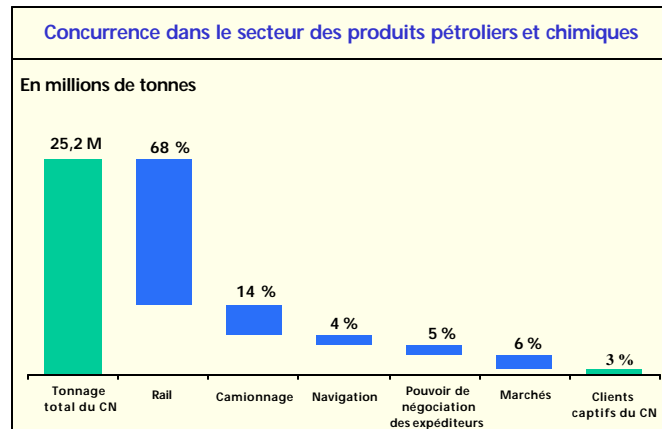
Soixante-quinze pour cent du trafic d’engrais du CN est soumis à la concurrence entre chemins de fer. Les expéditeurs jouissent d’un fort pouvoir de négociation pour le trafic restant en raison de la concentration du secteur. Sur



courtes distances, la concurrence des camionneurs est intense.

Produits pétroliers et chimiques :

La concurrence entre chemins de fer joue pour près de 70 pour cent du tonnage du CN. Les expéditeurs jouissent d'un fort pouvoir de négociation pour le tonnage restant en raison des importants regroupements qui ont eu lieu dans ce secteur. Ces dernières années, on a souvent eu recours aux centres de transbordement de camions.



Produits forestiers :

En plus de la concurrence entre chemins de fer qui touche un tiers des produits forestiers, les expéditeurs jouissent d'un fort pouvoir de négociation en raison de regroupements récents dans le secteur, et il est possible d'avoir recours au camionnage pour transporter pratiquement tous les produits forestiers jusqu'aux marchés ou à des centres de transbordement situés sur un autre réseau ferroviaire.

Les partisans d'une réglementation accrue du secteur ferroviaire canadien contestent souvent l'analyse appuyant l'existence de la concurrence dans le secteur. Les preuves qu'ils avancent pour soutenir leur contestation sont invariablement anecdotiques.

Parmi les importantes recommandations que le Canadien National fait au Comité d'examen de la Loi sur les transports au Canada, il demande que le Comité entreprenne ou commande une recherche quantitative et rigoureuse sur les niveaux réels de concurrence actuelle. Les décisions sur la réglementation future du secteur devraient reposer sur une recherche définitive et rigoureuse.

2.2.2.1 La différenciation des prix

Les chemins de fer établissent leurs prix en fonction de la demande plutôt qu'en fonction des coûts. Presque toutes les entreprises canadiennes dont les coûts fixes sont élevés adoptent cette pratique, y compris celles qui préconisent de l'interdire aux chemins de fer.

Par exemple, dans le secteur de l'aviation, le tarif payé par les passagers d'un vol particulier en classe économique peut varier énormément. Les gens d'affaires qui font leurs réservations à la dernière minute paieront le plein prix, tandis qu'un retraité qui a fait ses réservations des mois à l'avance aura droit à un tarif préférentiel. Les compagnies aériennes régulières comptent sur une certaine proportion de chaque type de passagers pour chaque vol pour récupérer les frais fixes et variables.

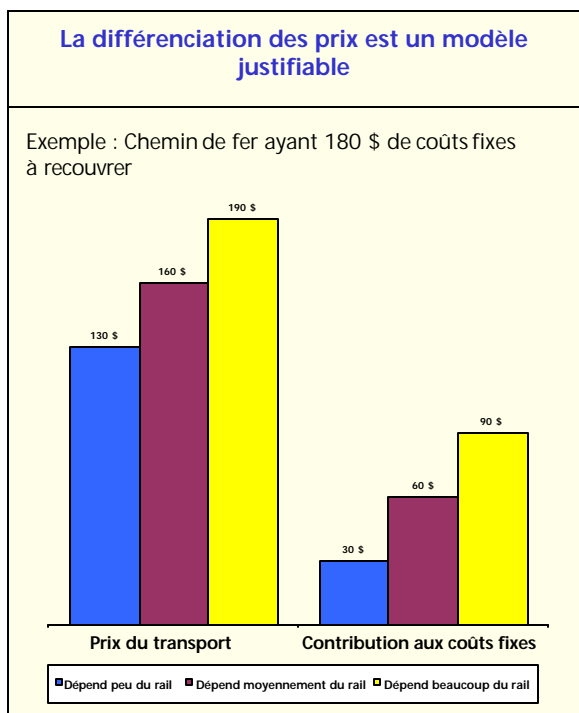
Les expéditeurs pour qui le service ferroviaire est le plus important – les producteurs de marchandises en vrac, par exemple – contribuent plus largement aux coûts fixes, en général, que ceux pour qui le service ferroviaire n'est qu'une option et qui disposent d'autres choix.

Si on abaissait par réglementation ou imposition de règles inappropriées sur l'accès, les prix demandés aux utilisateurs pour qui le transport ferroviaire est le plus important, les chemins de fer n'auraient que les deux choix suivants :

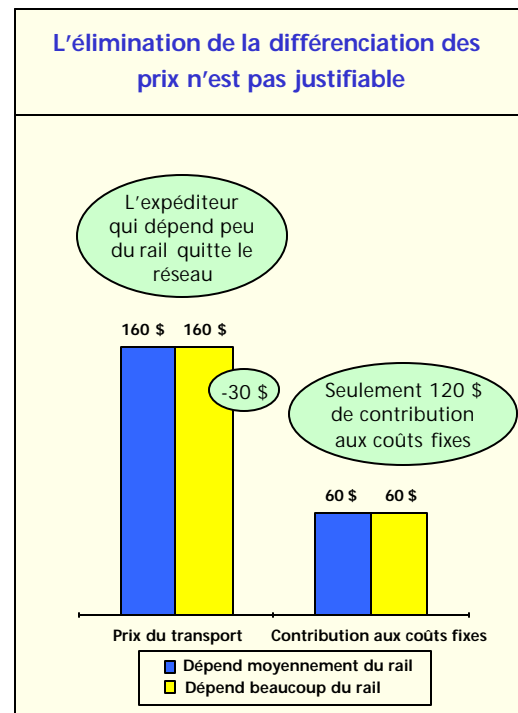
- ◆ augmenter les prix pour tous les autres expéditeurs; ou
- ◆ réduire la qualité du service en raison d'une capacité d'investissement restreinte.

Une hausse des prix du transport ferroviaire inciterait un grand nombre des clients disposant d'autres options à carrément cesser d'utiliser le rail.

En fin de compte, on devrait faire payer aux expéditeurs les plus dépendants du rail des prix encore plus élevés qu'à l'origine, ou obtenir des subventions gouvernementales pour contrebalancer le prix non commercial établi par réglementation.



Les chemins de fer ont besoin de la contribution de tous leurs clients afin de recouvrer leurs coûts fixes



Lorsqu'un expéditeur opte pour un autre mode, les coûts ne peuvent pas être tous recouverts auprès des autres expéditeurs

Il est essentiel pour les chemins de fer de parvenir à établir leurs prix en fonction des fluctuations de la demande afin d'être en mesure de recouvrer tous leurs coûts, de desservir le plus grand nombre possible de clients au prix le plus bas possible et d'assurer la viabilité du réseau ferroviaire canadien.

L'accès forcé de tierces parties aux installations du CN et du CFCP ou l'imposition de prix moyens réglementés représenterait une menace importante pour la viabilité financière du Canadien National et du Chemin de fer Canadien Pacifique.

Une telle mesure restreindrait gravement leur capacité de recouvrer leurs coûts et, à long terme, elle forcerait ces entreprises à hausser leurs prix ou à réduire la qualité de leur service, ou encore, à intervenir sur ces deux plans.

2.2.2.2 L'agrandissement des limites d'interconnexion

En vertu des règlements actuels de la LTC, les expéditeurs situés dans un rayon de 30 kilomètres d'un lieu de correspondance entre deux chemins de fer ont droit à un choix concurrentiel entre les deux chemins de fer à un prix fixé par l'Office.

Sous prétexte d'accroître la concurrence entre les chemins de fer, une minorité d'expéditeurs de l'Ouest préconise « tout simplement » d'étendre le rayon de 30 kilomètres de façon indéfinie.

L'Institut canadien des engrais (ICE) propose, pour sa part, une variation sur ce même thème, soit l'élimination pure et simple de la limite, en exigeant que les chemins de fer soient soumis aux lois de la concurrence pour faire affaire avec des expéditeurs situés au-delà du lieu de correspondance. En outre, l'ICE propose un mode d'établissement des prix combinant la formule actuelle fondée sur les coûts des 30 premiers kilomètres avec un deuxième élément reposant sur la moyenne des tonnes-kilomètres commerciales enregistrées par le réseau en question pour la marchandise à transporter sur la distance restante.

Les prix d'interconnexion actuels constituent déjà un problème pour les grands chemins de fer canadiens. Ils sont réglementés de telle sorte qu'ils ne contribuent que très peu au recouvrement des coûts fixes des réseaux. Il en résulte un transfert du bénéfice des chemins de fer à leur clients. La formule proposée par l'ICE, en éliminant la différenciation des prix pour un type de marchandises, désavantagerait encore plus les chemins de fer.

La modification de la limite actuelle d'interconnexion de 30 kilomètres vise à donner aux expéditeurs empruntant le chemin de fer de correspondance un accès aux voies du premier transporteur pour le transport sur longues distances ou pour permettre le transfert ultérieur de l'envoi à un chemin de fer canadien ou américain exploitant des lignes principales.

Il s'agit en fait d'accès réglementé sous une autre désignation. Et une telle modification aurait les mêmes conséquences néfastes sur le secteur ferroviaire canadien que l'élimination de la différenciation des prix.

Il en résulterait une baisse des revenus des chemins de fer. Pour compenser cette baisse, le Canadien National devrait soit réduire ses coûts – et, en conséquence, la qualité de son service – soit accroître les prix de transport d'autres groupes d'expéditeurs, au risque de voir les expéditeurs choisir d'autres options.

2.2.2.3 Les prix de ligne concurrentiels

On a rarement recours aux dispositions relatives aux prix de ligne concurrentiels, qui permettent à un expéditeur situé sur le parcours d'un chemin de fer fédéral, au-delà de la limite d'interconnexion, de forcer l'acheminement du trafic vers le lieu de correspondance le plus proche pour livraison à un chemin de fer concurrent.

Les expéditeurs prétendent que cela provient du fait qu'ils doivent prouver qu'ils subissent un « préjudice commercial important » avant que de tels prix s'appliquent. Il convient de noter que ce test a été mis sur pied en 1996, alors que les prix de ligne concurrentiels existent depuis 1987. Toutefois, on y a rarement eu recours entre 1987 et 1996.

Toutefois, en général, d'autres forces concurrentielles, comme les services de camionnage, ceux des centres de transbordement et le pouvoir d'achat des clients suffisent à orienter l'établissement des prix du transport ferroviaire. De plus, ces clients ont accès à l'arbitrage – une solution suffisante en elle-même.

Le Canadien National recommande donc :

- ◆ l'abolition des dispositions relatives aux prix de ligne concurrentiels, puisqu'elles sont redondantes.

2.2.2.4 L'arbitrage

De nombreuses associations d'expéditeurs qui ont fait des représentations auprès des membres du Comité d'examen de la LTC préconisent le maintien des dispositions actuelles relatives à l'arbitrage, les qualifiant de justes et équitables. Toutefois, d'autres expéditeurs trouvent ce processus coûteux et inadapté.

Pour le Canadien National, l'arbitrage est problématique. Son application n'est pas uniforme et il constitue une intrusion malvenue sur le marché. Il est également incompatible avec les règles qui régissent les chemins de fer des États-Unis.

Seuls les expéditeurs peuvent demander l'arbitrage, et tous les expéditeurs, à l'exception de ceux qui travaillent dans le secteur de l'intermodal, sont en droit de le faire, peu important les options concurrentielles offertes ou la valeur du contrat faisant l'objet d'une négociation. Ce processus ne tient pas suffisamment compte du fait que lorsque la concurrence joue, il n'est pas nécessaire d'établir une réglementation.

Pour les expéditeurs qui ont recours à l'arbitrage, cela ne comporte guère de risques.

À la fin des négociations sur une série de questions, notamment le service, l'approvisionnement en wagons, etc., lorsque l'expéditeur reçoit une offre de prix finale de la part du chemin de fer, il peut alors présenter à l'Office une demande d'arbitrage.

L'arbitre doit alors choisir un des deux prix proposés. Il n'y a aucun risque pour l'expéditeur, puisque le prix retenu par l'arbitre ne peut être supérieur à l'offre faite par le chemin de fer lors des négociations.

Mais le pire est que, peu importe le résultat de l'arbitrage, sans assumer le moindre risque, l'expéditeur n'est pas tenu de faire transporter les biens en question par chemin de fer. Ainsi donc, les expéditeurs peuvent avoir recours à ce processus uniquement comme moyen d'obtenir un prix plus bas auprès d'un concurrent offrant un autre mode de transport. Si l'arbitre choisit l'offre du chemin de fer, rien ne garantit que le contrat sera attribué au chemin de fer.

Pour que l'arbitrage soit pratique et tende vers un but juste et raisonnable, le CN recommande que le processus d'arbitrage soit modifié comme suit :

- ◆ toutes les demandes doivent être soumises à un test *prima facie*, afin de déterminer si l'expéditeur dispose d'autres moyens concurrentiels de transport pour les marchandises.
- ◆ Si l'expéditeur risque de subir un préjudice commercial en raison du prix demandé et que l'arbitrage a lieu :
 - ◆ on doit exiger que les demandeurs s'engagent à expédier par rail toutes les marchandises pour lesquelles il y a eu demande d'arbitrage; et
 - ◆ on doit remplacer le processus actuel en vertu duquel il n'y a qu'un seul gagnant par le processus institué en vertu de la *Loi sur l'arbitrage commercial du Canada*, qui s'applique à toute autre relation commerciale.

Les chemins de fer et les expéditeurs conviennent, de façon générale, qu'il faudrait mettre en place un processus rationalisé et abrégé pour les litiges de moindre envergure – par exemple, ceux qui portent sur des services générant des revenus annuels inférieurs à 500 000 dollars. Ce processus rationalisé devrait être fondé sur des principes d'arbitrage commercial plutôt que sur le mode d'arbitrage actuel.

2.2.2.5 Le commerce électronique

Comme outil, le commerce électronique élargira fortement l'éventail d'options des utilisateurs de services de transport au Canada. Les expéditeurs bénéficieront d'une information plus exhaustive que jamais et de l'accès à un plus vaste éventail d'options de transport. Le secteur ferroviaire devra donc réagir en investissant dans des moyens permettant aux clients de négocier et d'effectuer des transactions en ligne et de manière fiable.

Le commerce électronique sur Internet constitue un renforcement du pouvoir de négociation des expéditeurs tout en présentant des avantages pour les chemins de fer canadiens.

Le renforcement du pouvoir de négociation des expéditeurs :

- ◆ *le regroupement des demandes.* La collaboration en ligne des expéditeurs risque d'entraîner des pressions à la baisse sur les tarifs ferroviaires.
- ◆ *l'intensification de la concurrence des camionneurs.* Grâce à des communications plus rapides et plus précises, les besoins des fabricants sur le plan des stocks, et donc d'expéditions livrées juste à temps, diminueront. Le secteur du camionnage étant moins réglementé, et donc plus souple et alerte que le rail, c'est sans doute le mode qui en bénéficiera le plus.

Parmi les avantages pour les chemins de fer, mentionnons les suivants :

- ◆ *une portée commerciale accrue.* Grâce à Internet, le CN est en mesure d'offrir ses services à de petits expéditeurs qu'il est coûteux d'essayer de rejoindre autrement. Nombre de ceux-ci, qui se perçoivent eux-mêmes comme captifs du transport routier, connaissent mal les possibilités du mode ferroviaire.
- ◆ *des tiers moins nombreux.* Grâce à la capacité d'offrir un service direct et peu coûteux aux clients, on réduit le besoin d'intermédiaires entre l'expéditeur et le transporteur.
- ◆ *la possibilité de vendre de la capacité excédentaire.* Il est possible d'offrir en ligne aux expéditeurs du matériel roulant vide pour les retours à charge. Cela suppose la souplesse d'une tarification non réglementée.
- ◆ *la réduction des coûts.* Les processus d'affaires gagneront en efficacité grâce à l'augmentation du nombre de transactions électroniques.
- ◆ *la collaboration entre les chemins de fer.* Étant capables d'augmenter la vitesse et la qualité de leurs communications, les chemins de fer réagiront davantage aux pressions concurrentielles du transport interréseaux.

- ◆ *la collaboration entre les modes.* Tout comme la collaboration entre les chemins de fer, la communication favorisera l'intégration des activités modales.

C'est dans ce contexte que le Canadien National vient d'acquérir une participation dans FreightWise Inc., un marché d'échange nord-américain de services de transport neutre et multimodal sur Internet et le premier du genre au Canada.

FreightWise permet de supprimer le manque d'efficacité et les coûts associés au processus traditionnel de réponse aux demandes de capacité de dernière minute à l'aide de formulaires, du téléphone et de la télécopie. Il offre aux acheteurs et aux vendeurs de services de transport la possibilité d'apparier les charges et de les compléter grâce aux engagements pris par des transporteurs, ce qui permet d'effectuer des mouvements complets de transport multimodal. FreightWise permet également aux utilisateurs du marché d'échanges d'effectuer des transactions complètes en direct, depuis l'appariement des charges jusqu'aux règlements financiers. Les vendeurs qui utiliseront FreightWise pourront offrir leur capacité de transport par le biais de prix standard et de ventes aux enchères.

Quoique le commerce électronique présente des occasions bien réelles, il accroîtra le pouvoir de négociation des clients, de sorte que le secteur se rapprochera d'un « modèle parfait de concurrence » nécessitant une réglementation de moins en moins poussée.

2.2.3 Recommandations

Presque tout le trafic ferroviaire au Canada est soumis à une intense pression concurrentielle – principalement à celle des transporteurs routiers. Le Comité d'examen est tenu d'analyser les niveaux de concurrence et leur source. Les chemins de fer, les expéditeurs et les contribuables ont profité de la déréglementation et ils en veulent davantage.

Le CN fait les recommandations suivantes :

- ◆ Que les lois et règlements canadiens en matière de transport ferroviaire de marchandises tiennent compte du fait que les chemins de fer canadiens, déjà confrontés à une concurrence intense, sont des sociétés capitalistiques qui ont besoin d'un rendement suffisant de leur investissement, élément essentiel pour demeurer concurrentielles sur les marchés financiers et renouveler leur vaste infrastructure et leur important matériel.
- ◆ Que le Comité de révision de la *Loi sur les transports au Canada* entreprenne ou commande une recherche quantitative rigoureuse afin de déterminer les niveaux réels de concurrence actuelle pour les divers secteurs desservis par chemin de fer. Les décisions sur la réglementation future du secteur devraient reposer sur une recherche définitive et rigoureuse.

- ◆ Que les prix actuels d'interconnexion soient rajustés de façon à permettre le recouvrement intégral des coûts.
- ◆ Que les dispositions sur les prix de ligne concurrentiels soient abolies.
- ◆ Que le processus d'arbitrage soit modifié comme suit :
 - ◆ toutes les demandes doivent être soumises à un test *prima facie*, afin de déterminer si l'expéditeur dispose d'autres moyens concurrentiels de transport pour les marchandises.
 - ◆ Si l'expéditeur risque de subir un préjudice commercial en raison du prix en vigueur et que l'arbitrage a lieu :
 - ◆ les demandeurs doivent s'engager à expédier toutes les marchandises en question par rail;
 - ◆ on doit remplacer l'approche actuelle en vertu de laquelle il n'y a qu'un seul gagnant par un processus d'arbitrage géré par des arbitres professionnels en vertu de la Loi sur l'arbitrage commercial du Canada.
- ◆ Il faut établir un processus plus court, fonctionnant selon des principes d'arbitrage commercial, pour les réclamations de moindre importance portant sur des coûts annuels de transport de moins de 500 000 dollars.

2.3 L'équilibre entre les modes de transport

2.3.1 La politique nationale des transports

Selon les auteurs d'un rapport publié en février 2000 par le Forum des politiques publiques, un organisme impartial et sans but lucratif visant l'amélioration de la qualité des gouvernements au Canada, le coût estimatif de la réglementation pour l'économie canadienne à tous les paliers de gouvernement se situait entre 30 et 50 milliards de dollars par an.

De plus, en raison du régime réglementaire actuel, les entreprises du pays souffrent d'un important préjudice concurrentiel, qui, si on n'y remédie pas, selon les auteurs du rapport, risque de provoquer un exode des investissements et des emplois au sud de la frontière.

L'examen de la LTC est d'une importance vitale pour le rail canadien, tout autant en raison des questions qui *n'y seront pas* abordées qu'en raison de celles qui *le seront*.

N'étant pas soumis à la réglementation fédérale, le secteur canadien du camionnage n'est pas non plus touché par le processus d'examen de la LTC. Les chemins de fer américains en sont, bien sûr également exclus.

Et pourtant, la route domine le marché du transport de surface avec une part des revenus de 68 pour cent. Et les chemins de fer américains sont des concurrents importants pour le Canadien National, pour le trafic en partance et à destination du Canada et les marchandises transportées aux États-Unis.

Cette inconséquence n'est qu'une des nombreuses du genre qui empêchent le secteur ferroviaire canadien d'atteindre son plein potentiel. Elles résultent :

- ◆ de l'absence d'une politique nationale en matière de transport réservant à chaque mode un traitement équitable au sein d'un système réglé par la discipline du marché; et
- ◆ de réglementations mal équilibrées, dont le manque d'harmonisation entre modes et avec les régimes en vigueur aux États-Unis retarde la croissance économique canadienne.

Le secteur des transports au Canada souffre d'un manque d'harmonisation, non seulement vis-à-vis des États-Unis mais entre les administrations fédérale, provinciales et municipales et également au sein même de ces administrations en ce qui a trait aux divers modes de transport.

Les chemins de fer du Canada supportent la totalité des coûts liés à l'exploitation, à l'entretien et au renouvellement de leur infrastructure au moyen des revenus provenant du transport des marchandises de leurs clients. Dans le cas du Canadien National, ces coûts s'élèveront à plus de un milliard de dollars pour l'année en cours seulement.

Le secteur canadien du camionnage, dont la quote-part des revenus du transport terrestre au Canada est passée de quelque 30 pour cent dans les années 1950 à environ 70 pour cent aujourd'hui, n'est pas soumis à une telle obligation. En fait, toutes les études importantes menées sur la répartition des coûts de l'infrastructure routière, tant au niveau fédéral que provincial, concluent que le secteur des poids lourds ne rembourse qu'une fraction des coûts liés à l'utilisation qu'il fait du réseau routier.

Le déplacement du trafic des chemins de fer vers le réseau routier s'explique, en grande partie, par ces subventions « dissimulées » au secteur du camionnage. Dans certains cas, ce déplacement était légitime et désirable. Les camions disposent de beaucoup plus de souplesse que les trains et sont en mesure de desservir certains expéditeurs avec plus d'efficacité et d'efficience. Néanmoins, le transport par camion d'une bonne partie des marchandises découle d'écarts inéquitables dans les principes, le financement et la réglementation gouvernementale.

Les chemins de fer du Canada sont en mesure de transporter un volume de marchandises beaucoup plus important. Le rail est un mode de transport plus économe

en carburant, plus sécuritaire et plus respectueux de l'environnement que le camionnage par gros porteurs. Les entreprises ferroviaires ont en outre la volonté et la capacité de financer les investissements nécessaires dans leur infrastructure et leurs installations sans avoir recours au financement public.

Dans le mémoire qu'elle soumet sur la LTC, l'Association des chemins de fer du Canada (ACFC) soutient que le rail constitue une forme de transport plus viable sur le plan environnemental que le camionnage. Selon l'ACFC, le recours plus intensif au rail réduira la quantité de crédits sur les émissions que le Canada devrait acheter à l'étranger pour compenser l'augmentation des émissions des camions. Le CN soutient la position défendue par l'ACFC devant le Comité et lui recommande de reconnaître l'efficacité environnementale du rail pour aider le Canada à atteindre ses objectifs en matière d'émissions de gaz à effet de serre.

À l'échelon fédéral, ce sont les questions relatives au réseau routier – et en fait, seulement ces questions – qui ont hâté la signature récente du Mémoire de coopération Canada-États-Unis visant à « rehausser leur collaboration dans les questions de transport terrestre ».

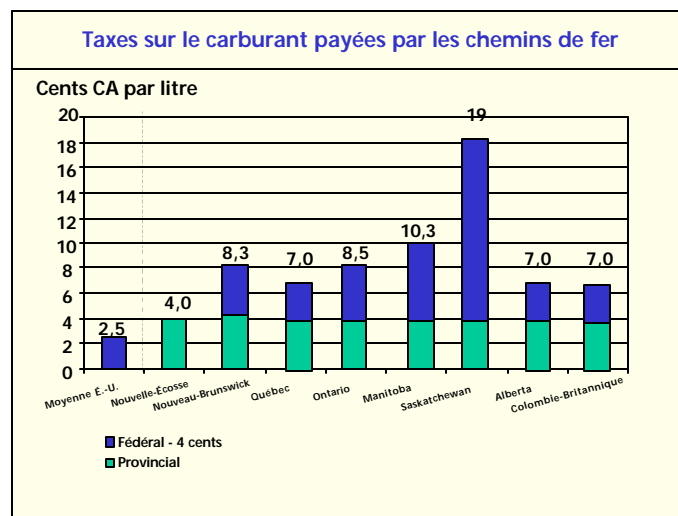
Le contexte de la politique canadienne des transports regorge d'injustices et de distorsions qui nuisent à l'intérêt national. Aux niveaux fédéral et provincial, des politiques divergentes renferment des inconsistances en ce qui a trait à la mise en place et au paiement de l'infrastructure de transport.

L'Office national des transports, aujourd'hui remplacé par l'OTC, signalait dans son premier rapport annuel en 1988 que les « décisions concernant la route et le rail sont généralement prises dans des enceintes différentes et, souvent, ne résultent pas dans le meilleur usage de ressources limitées en matière de transport, ce qui fait hausser les coûts totaux plus que nécessaire ». [traduction libre]

Les choses n'ont guère changé.

La réglementation fédérale en matière ferroviaire demeure stricte sans toutefois offrir le rendement garanti du capital investi qui accompagne normalement ce genre de réglementation. Quant à la réglementation du secteur du camionnage, principal concurrent du rail, elle relève des gouvernements provinciaux.

Un des effets principaux est le fardeau fiscal provincial que le secteur ferroviaire doit supporter.



Les chemins de fer ont versé 95 M\$ en taxes sur le carburant en 1999

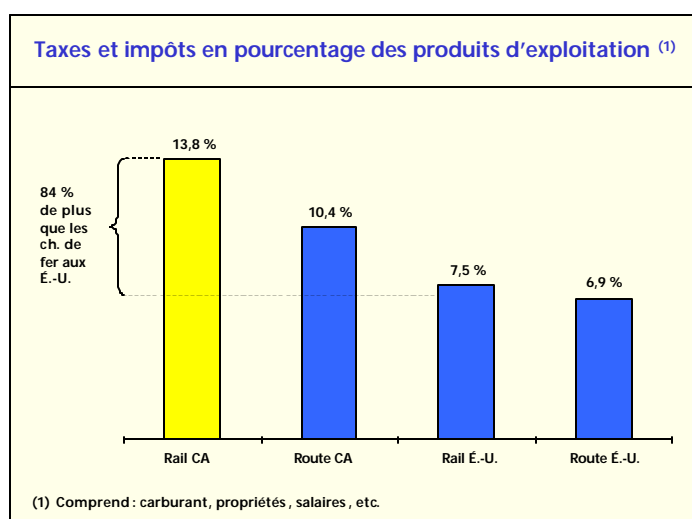
En 1999, les chemins de fer canadiens ont versé 95 millions de dollars en taxes sur le carburant des locomotives aux gouvernements provinciaux. Et cela sans bénéficier du moindre investissement provincial dans leur infrastructure.

Et les chemins de fer versent encore plus de 70 millions de dollars en taxes sur le carburant au gouvernement fédéral. D'abord présentée comme une « taxe temporaire de deux pour cent visant à réduire le déficit » en 1985, cette taxe a été doublée deux ans plus tard. Alors qu'il a éliminé son déficit depuis plusieurs années, le gouvernement fédéral continue à percevoir sa taxe temporaire visant à réduire le déficit.

On peut prétendre qu'une partie de ces revenus fiscaux fédéraux est investie dans l'amélioration du réseau routier au moyen du Programme d'infrastructure fédéral, ce dont nos concurrents tirent profit.

Ce régime fiscal constitue une taxe sur la productivité. Les taxes sur le carburant augmentent en fonction de la charge de travail et non des revenus. En conséquence, plus les chemins de fer mettent d'effort à travailler pour leurs clients, plus ils paient de taxes, peu importe les revenus qu'ils gagnent.

Autre effet, tout involontaire qu'il soit, de ces taxes : elles limitent l'efficacité des chemins de fer canadiens vis-à-vis de leurs pendants aux É.-U.



Au Canada, les taxes sur les intrants ferroviaires sont 50 pour cent plus élevées qu'aux États-Unis

Les taxes sur les intrants ferroviaires – le carburant, les matières, le matériel acquis et les emprises ferroviaires – sont près de 50 pour cent plus élevées au Canada qu'aux États-Unis. Calculé en pourcentage des recettes, le fardeau fiscal du secteur aux É.-U. atteint 7,5 pour cent, contre 13,8 pour cent au Canada.

Pour un train de marchandises reliant Seattle à Buffalo, par exemple, le transporteur paie environ 7 000 \$ de moins en taxes fédérales et régionales que

l'exploitant d'un train de longueur comparable reliant Vancouver à Toronto. Par conséquent, plus de la moitié du trafic de conteneurs en provenance des pays côtiers du Pacifique et à destination des marchés ontariens traverse les États-Unis par rail, puis est amené à destination par la route depuis Buffalo, au détriment des chemins de fer canadiens, des ports canadiens et même du secteur canadien du camionnage.

Le pourcentage du produit intérieur brut du Canada qui est lié aux exportations dépasse les 40 pour cent, et le rail sert de mode de transport pour 40 pour cent de ces

exportations. Vu l'émergence de grands blocs commerciaux dans les régions côtières du Pacifique et le maintien d'une croissance commerciale dans les deux chiffres résultant de l'ALENA, la prospérité économique du Canada dépendra, dans une large mesure, de l'efficacité et de l'efficience de son réseau de transport national.

Les chemins de fer canadiens peuvent avoir un apport considérable à ce réseau. Ils sont plus sûrs et plus efficaces que d'autres modes de transport; ils consomment moins d'énergie, occupent moins de terres, contribuent à réduire l'encombrement des routes et sont moins dommageables pour l'environnement.

Pour profiter de ces atouts intrinsèques, cependant, il faut disposer d'une politique nationale qui traite tous les modes de transport de façon équitable et égalitaire, à l'intérieur d'un cadre où les enjeux sont déterminés par les forces du marché.

Et, de fait, la principale instruction donnée par le Parlement canadien à l'Office des transports du Canada (OTC) lors de sa création en 1996 était la suivante : « ... à moins que ce soit absolument nécessaire, laisser prévaloir les règles du marché sans intervenir afin de s'assurer que les entreprises de transport du Canada soient en mesure de concurrencer les meilleures entreprises à l'échelle internationale ». [traduction libre]

Dans son mémoire au Comité, l'Association des chemins de fer du Canada (ACFC) recommande au Comité d'évaluer la situation actuelle en matière de fiscalité et ses conséquences pour les chemins de fer au Canada. L'ACFC note plusieurs possibilités de changement – dont une déduction pour amortissement accélérée pour le matériel ferroviaire – de façon à uniformiser les règles par rapport au secteur du camionnage et aux chemins de fer des É.-U. Le CN appuie la position de l'ACFC, qui demande un examen du régime fiscal visant les chemins de fer et des mesures afin d'en arriver à un traitement fiscal plus équitable.

2.3.2 Recommandations

Le secteur canadien des transports souffre d'un manque d'harmonisation, non seulement vis-à-vis des États-Unis mais aussi entre les administrations et les gouvernements fédéral, provinciaux et municipaux. Le Comité d'examen doit analyser en quoi ce fatras de règlements contradictoires entraîne des iniquités.

Le CN fait les recommandations suivantes :

- ◆ Que le Comité reconnaisse l'efficacité environnementale du rail pour aider le Canada à atteindre ses objectifs en matière d'émissions de gaz à effet de serre et adopte les propositions de développement durable avancées par l'Association des chemins de fer du Canada.

- ◆ Que le Canada adopte une politique nationale visant à optimiser tous les modes de transport en les traitant de façon équitable et égalitaire, à l'intérieur d'un cadre où les enjeux sont déterminés par les forces du marché.
- ◆ Le CN appuie la position de l'Association des chemins de fer du Canada, qui demande un examen du régime fiscal visant les chemins de fer et des mesures afin d'en arriver à un traitement fiscal plus équitable.

3.0 Maintenir l'intégrité du réseau ferroviaire

3.1 L'accès réglementé

Lorsqu'il a établi le mandat du comité d'examen de la LTC, le ministre des Transports a curieusement demandé aux membres du Comité de se pencher sur des propositions destinées « à accroître la concurrence dans le secteur ferroviaire ».

Certains expéditeurs par chemins de fer de l'ouest du Canada ont vu là une occasion de resserrer la réglementation du secteur canadien du rail et d'obtenir une baisse des prix.

Ces expéditeurs – la plupart membres d'une vague alliance regroupant des clients du rail de l'Ouest, la Western Canadian Shippers' Coalition – traitent des produits à base de matières premières destinés à l'exportation, et sont donc d'importants utilisateurs des chemins de fer.

En vertu de ce qu'ils appellent le principe de l'accès « ouvert », ces expéditeurs soutiennent qu'il faut autoriser des tierces parties à faire circuler des trains et (ou) des équipes sur les lignes des deux grands chemins de fer du Canada.

La désignation accès « ouvert » est utilisée aveuglément et de façon inexacte par les défenseurs du principe. Il serait plus exact de parler d'accès « forcé » ou d'accès « réglementé ».

Dans son état actuel, cette proposition n'accorderait ni au Canadien National ni au Chemin de fer Canadien Pacifique un accès réciproque aux lignes des tiers qui circuleraient sur leurs réseaux.

En outre, les conditions de cet accès « ouvert » ne seraient pas fondées sur des principes commerciaux. On suggère que l'Office des transports du Canada établisse les droits d'accès que devraient payer les tiers exploitants et s'assure ainsi d'avantager les expéditeurs.

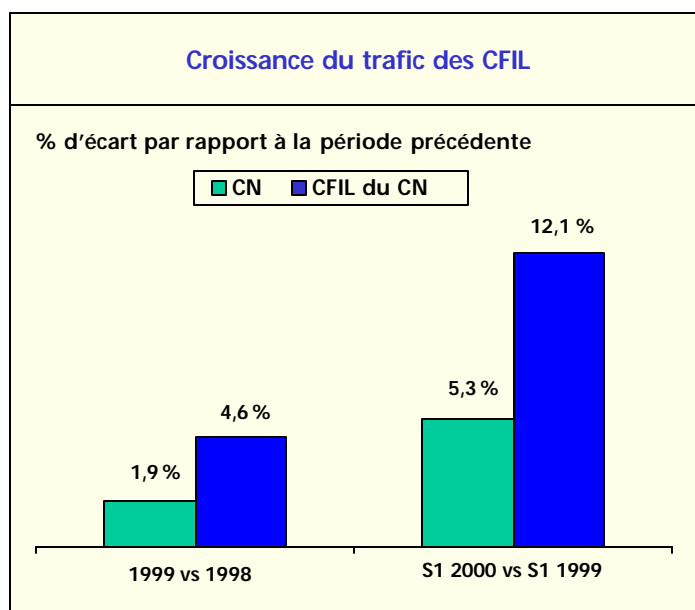
La suggestion n'est donc pas purement idéologique ou théorique. Son adoption entraînerait plutôt une forme de concurrence forcée visant la réduction des prix de transport des chemins de fer canadiens, dans le but de réduire les tarifs ferroviaires marchandises déjà actuellement les plus bas dans le monde industrialisé. De plus, elle émane d'un groupe d'expéditeurs canadiens dont beaucoup de membres obtiennent des rendements plus élevés que les chemins de fer du Canada et doivent investir beaucoup moins de capitaux que les chemins de fer canadiens pour maintenir leurs entreprises.

3.2 Les chemins de fer d'intérêt local

Le Canadien National a joué un rôle déterminant dans la création du secteur des chemins de fer d'intérêt local (CFIL) au Canada. Depuis l'adoption de la *Loi sur les transports au Canada* en 1996, le CN a cédé plus de 4 600 milles de voies à des exploitants de CFIL. Ce faisant, le CN a démontré de façon irréfutable sa capacité à travailler avec succès avec un grand nombre de parties intéressées à exploiter des services ferroviaires locaux. Aujourd'hui, plus de 30 CFIL efficaces et rentables exploitent des lignes qui appartenaient autrefois au CN.

Sur l'ensemble de son réseau, le CN établit des correspondances avec 80 exploitants de CFIL, et ces correspondances contribuent de façon importante au chiffre d'affaires global du Canadien National. Près du quart du volume transporté par le CN provient des CFIL ou leur est destiné. Il y a cinq ans, ce volume représentait moins de cinq pour cent du total.

Mais il y a plus : les chemins de fer d'intérêt local ont constitué un ingrédient essentiel de la croissance de CN. Ils sont idéalement placés pour offrir un service supérieur et favoriser une forte expansion qui leur profitera tout autant qu'au CN dans un esprit de partenariat.



La croissance du trafic des CFIL s'est maintenue

Presque tous les CFIL canadien ont déjà manifesté leur opposition à l'extension des droits d'accès sous quelque forme que ce soit. Ils croient que l'avenir du secteur ferroviaire canadien – et leurs propres intérêts commerciaux – sont mieux servis lorsqu'ils travaillent en partenariat avec les exploitants de lignes principales pour saisir et susciter les occasions en fonction des forces du marché.

3.3 Les autres chemins de fer

Les chemins de fer régionaux et les chemins de fer d'intérêt local du Canada sont vigoureusement opposés à toute nouvelle réglementation du secteur qui leur donnerait un accès forcé ou réglementé aux voies du Canadien National ou du Chemin de fer Canadien Pacifique.

Seulement deux des 68 chemins de fer du pays sont en faveur d'une telle mesure.

3.3.1 OmniTRAX

OmniTRAX, Inc., dont le siège social est situé à Denver, est un conglomérat immobilier appartenant à des investisseurs des États-Unis. Il exploite 15 sociétés ferroviaires et chemins de fer d'intérêt local, dont trois dans l'ouest du Canada. Aucune des trois entreprises canadiennes n'est membre de l'Association des chemins de fer du Canada, l'organisme national qui défend les intérêts du secteur ferroviaire canadien.

La plus importante propriété d'OmniTRAX au Canada est le Hudson Bay Railway, dont le réseau s'étend sur 1300 kilomètres. Il assure le transport de produits à base de matières premières, principalement des céréales, destinés à l'exportation via le port de Churchill.

C'est en utilisant des fonds provenant des contribuables que OmniTRAX a acheté la ligne du CN en 1997, au coût de 16 millions de dollars. La gestion du port de Churchill a été cédée à OmniTRAX. Dans le cadre de la transaction, la société a reçu plus de 30 millions de dollars en subventions fédérales et provinciales en vue d'effectuer des travaux d'amélioration de l'infrastructure et de dragage du port.

Des subventions d'un autre ordre, soit des revenus du CN et du CFCP, se trouvent au cœur de la proposition d'OmniTRAX visant un « accès géré ». En fait, OmniTRAX s'est opposé publiquement à l'« accès ouvert », et c'est pourquoi sa proposition porte sur un « accès géré ».

En vertu de cette proposition, OmniTRAX obtiendrait l'accès aux lignes du CN et du CFCP au Manitoba et en Saskatchewan et créerait des liens d'une ligne à l'autre. En outre, OmniTRAX aurait le droit de desservir des clients sur des lignes appartenant au CN et au CFCP.

Aucun de ces types d'accès ne serait réciproque, de sorte que les clients actuels d'OmniTRAX continueraient à être desservis exclusivement par ce chemin de fer.

Les entreprises concernées n'auraient pas la possibilité de négocier les conditions, et l'Office des transports du Canada établirait les droits d'accès.

En faisant cette proposition, OmniTRAX ne vise qu'à protéger son intérêt propre. Son objectif est de créer un monopole ferroviaire régional capable d'« exproprier » les parties des concessions du CN et du CFCP qui augmenteraient les revenus d'OmniTRAX, sans égard aux conséquences de ce pillage sur la santé financière globale des deux principaux réseaux.

3.3.2 B.C. Rail

B.C. Rail, un chemin de fer régional à charte provinciale appartenant au gouvernement de la Colombie-Britannique, cherche également à obtenir des droits de circulation et des

droits d'acheminement forcés sur les voies du CN et du CFCP. B.C. Rail veut profiter de l'accès que lui accorderait la réglementation fédérale, tout en se cachant derrière son statut d'entreprise à charte provinciale pour se protéger de la concurrence.

B.C. Rail rejette l'idée que des transporteurs régionaux et d'intérêt local puissent desservir des clients sur des lignes appartenant à d'autres entreprises. Dans le mémoire qu'il présentait au Comité au mois d'octobre, B.C. Rail affirmait que cela aurait des conséquences défavorables sur la situation économique fondamentale du secteur, « ce qui entraînerait une détérioration à long terme du réseau ferroviaire et nuirait à la prestation du service ».

L'ironie de la proposition du B.C. Rail va encore plus loin.

Ce chemin de fer n'a pas le droit d'étendre ses activités d'exploitation hors des frontières provinciales à moins d'abandonner son statut d'entreprise à charte provinciale. Pour ce faire, il devrait se plier à des normes fédérales plus rigoureuses en matière de sécurité et serait assujéti aux prix d'interconnexion fédéraux et aux règles d'arbitrage. C'est pourquoi, sur les lignes interprovinciales, il cherche une forme d'accès moins gênante connue sous le nom de contrat « d'acheminement ».

Cette incohérence a été notée par les clients du B.C. Rail. Lors d'une séance organisée par le gouvernement de la C.-B. et réunissant des parties prenantes, la plupart des participants ont soutenu une recommandation visant à assujéti B.C. Rail aux mêmes règles que les chemins de fer soumis à la réglementation fédérale afin que ses clients, empêchés actuellement d'avoir accès à des chemins de fer concurrents, puissent bénéficier de la protection fédérale.

Enfin, B.C. Rail et OmniTRAX affirment tous les deux que leurs propositions correspondent à une déréglementation plus poussée du secteur. Ils ne tiennent pas compte des processus bureaucratiques lourds et coûteux qu'il faudrait mettre en place pour déterminer les droits d'accès, régler les litiges en matière d'exploitation, établir les priorités des trains, rendre des décisions en ce qui a trait aux différends sur les prix et assurer la sécurité de l'exploitation ferroviaire.

3.4 Les leçons tirées dans d'autres contextes

Certains considèrent l'examen de la *Loi sur les transports au Canada* comme une occasion d'accroître la réglementation des chemins de fer du Canada et font souvent référence aux régimes réglementaires d'autres pays. Ils mentionnent, en particulier, les modèles d'accès « ouvert » au Royaume-Uni, en Australie et dans certains pays membres de l'Union européenne.

Avant qu'on entreprenne la restructuration du secteur du rail dans ces pays au cours des années 1980 et 1990, presque tous les chemins de fer appartenaient au gouvernement ou

étaient largement subventionnés. La plupart étaient exploités en vertu de contraintes administratives strictes et leur technologie était obsolète.

En apportant des changements, soit un accès élargi à l'infrastructure ferroviaire, tous les pays visaient un même objectif : réduire le fardeau des contribuables en attirant des investissements privés qui leur permettraient d'innover et non de renforcer la concurrence.

Ces efforts ont eu peu de succès jusqu'à maintenant. La plupart des pays n'ont pas réussi à réduire les subventions au secteur ferroviaire, et très peu d'investisseurs privés se sont montrés intéressés.

3.4.1 L'Union européenne

En 1993, dans le but d'accroître le trafic ferroviaire transfrontalier, l'Union européenne a publié une directive exigeant l'« accès ouvert » pour tous les mouvements internationaux de marchandises. Cette mesure n'a pas atteint ses objectifs dans l'Union européenne, et une nouvelle législation est en cours de préparation. Le réseau transfrontalier fluide envisagé à l'origine ne s'est pas concrétisé. La part du rail du marché des marchandises ne s'est pas accrue. Peu de nouveaux transporteurs ont vu le jour, et la nouvelle concurrence rail-rail a été faible. Finalement, les gouvernements continuent à subventionner les activités ferroviaires.

En conséquence, le réseau ferroviaire européen reste morcelé – constitué de plusieurs réseaux ferroviaires nationaux non intégrés. Il sert principalement à la prestation de services voyageurs subventionnés par l'État.

3.4.2 Le Royaume-Uni

Afin de réduire les subventions de plus de un milliard de dollars par année, le Royaume-Uni a adopté, en 1996, le régime d'accès ouvert en vigueur dans les pays de l'Union européenne.

Six chemins de fer marchandises ont été vendus, 25 chemins de fer voyageurs ont été créés, et une entreprise unique a été constituée à titre de propriétaire et d'exploitant de l'infrastructure ferroviaire.

Le Wisconsin Central Railway, dont le siège social est situé aux É.-U., ayant obtenu cinq des six concessions marchandises, la transaction a évidemment suscité peu d'intérêt auprès des investisseurs. Récemment, le Wisconsin Central a fait connaître son intention de se retirer de ce marché, mentionnant, entre autres préoccupations, le fait que le propriétaire de l'infrastructure « démontre les caractéristiques d'un monopole inefficace et indifférent, à prix de revient élevé, protégé contre les forces du marché ».

Le modèle adopté au Royaume-Uni s'est révélé difficile à appliquer. La sécurité du réseau est devenue un enjeu important. Le soutien financier du gouvernement, loin de diminuer, a augmenté substantiellement, et cette tendance devrait se maintenir à tout le moins pour un avenir prévisible.

Selon des nouvelles récentes, le gouvernement britannique revient à la case départ pour tenter de résoudre ce que l'on qualifie de crise dans le secteur ferroviaire.

3.4.3 L'Australie

Le réseau ferroviaire australien, comme ceux de nombreux pays européens, comprend plusieurs entreprises exploitantes appartenant à l'État, dont quelques-unes seulement sont intégrées.

Au milieu des années 1990, le gouvernement australien a créé une entreprise distincte dotée de l'autorité officielle pour vendre l'accès à ce réseau ferroviaire interétatique. L'objectif visé était triple : réduire le niveau des subventions accordées à cette époque, mettre fin à la domination du marché par le secteur du camionnage et implanter un réseau national intégré avec des écartements de rails compatibles.

Bien que la menace posée par la concurrence ait favorisé la réduction des coûts et la baisse des subventions, les six nouvelles entreprises ferroviaires ne se sont appropriées que trois pour cent des parts du marché des marchandises. La concurrence rail-rail ne s'est pas accrue de façon importante, et les entreprises de camionnage continuent à dominer le marché.

En réaction, l'Australie-Occidentale a annoncé récemment son intention de privatiser son réseau ferroviaire conformément aux normes nord-américaines. Le gouvernement constituera un nouveau chemin de fer marchandises à intégration verticale, qui sera à la fois propriétaire et exploitant de tous les éléments nécessaires pour offrir des services de transport.

3.4.4 La comparaison avec les services publics

L'argument selon lequel il existerait une analogie entre le secteur ferroviaire canadien, celui des télécommunications et celui des autres entreprises axées sur des réseaux – ainsi que le prétendent les partisans de l'accès forcé à l'infrastructure ferroviaire – est fallacieux.

L'accès réglementé dans le secteur des télécommunications visait à forcer la concurrence, en imposant une « obligation de transporteur public » sur un marché monopolistique qui existait depuis 50 ans. Et l'accès réglementé aux services publics prévoit toujours le plein recouvrement des coûts pour les propriétaires de réseaux.

Les deux grands chemins de fer du Canada ne constituent pas des monopoles. Ils se livrent mutuellement concurrence et font concurrence aux camions pratiquement depuis leur création. Ensemble, ils obtiennent moins du quart du total des produits marchandises; ils continuent à perdre des parts de marché qui leur sont ravies par les entreprises de camionnage; et depuis plusieurs années, ils connaissent une baisse radicale de leurs rendements moyens.

Les entreprises axées sur les réseaux, notamment les entreprises de télécommunications et les services publics d'électricité, vendent des produits homogènes ou presque interchangeables. On suscite la concurrence dans ces secteurs en fonction des biens qu'offrent ces entreprises et non de l'infrastructure qui sert à leur transport.

L'activité principale des chemins de fer est le transport de marchandises qu'ils ne vendent pas, au moyen de matériel dont ils sont propriétaires ou locataires, sur une infrastructure qui leur appartient et qu'ils entretiennent. La circulation des trains représente la plus grande partie du total des charges d'exploitation d'un chemin de fer.

Il n'existe aucun équivalent direct à ces dépenses dans les secteurs de l'électricité et des télécommunications. Les coûts liés au « trafic » dans ces secteurs ne représentent qu'une fraction des charges d'exploitation enregistrées par les chemins de fer. Et les entreprises de ces secteurs peuvent augmenter leurs volumes transportés avec peu d'incidence sur leurs coûts et leur capacité.

L'objectif primordial visé par l'imposition de règlements en matière d'accès dans les secteurs des télécommunications, du gaz naturel et des services publics d'électricité était la création d'une structure concurrentielle en vertu de laquelle les entreprises d'un secteur seraient tenues de transporter mutuellement leurs produits sur leurs réseaux.

L'obligation de « transporteur public » existe depuis de nombreuses années dans le secteur ferroviaire. Les chemins de fer sont tenus de recevoir, de transporter et de livrer toutes les marchandises offertes pour transport conformément aux normes établies par l'Office, qui est doté de tous les pouvoirs nécessaires pour assurer le respect de ces normes, notamment celui d'ordonner l'achat de matériel et la construction d'installations.

Autre conséquence cachée de la déréglementation des services publics : la surveillance additionnelle nécessaire de la part des organismes de réglementation afin de s'assurer que les consommateurs reçoivent un traitement équitable des entreprises du secteur. On notera l'exemple récent de la déréglementation du secteur de l'électricité en Alberta, qui a entraîné l'établissement, au plan municipal, de nouvelles bureaucraties responsables de la tarification et du contrôle des prix.

3.5 Recommandations

Dans le mémoire que le CN a présenté le 6 octobre au Comité d'examen de la LTC, la Compagnie a demandé au Comité de faire clairement savoir que tous les modèles d'accès proposés respectent un ensemble de principes devant permettre d'assurer que l'intégrité économique du réseau ferroviaire sera préservée sans subventions des contribuables. Les demandes du CN étaient nommément les suivantes :

- ◆ *Recouvrement intégral des coûts* – Les droits d'accès doivent être établis en fonction du marché et négociés plutôt qu'établis par réglementation. S'il est impossible pour les parties d'arriver à une entente négociée sur les droits d'accès, l'arbitrage commercial doit tenir compte des principes suivants en matière de recouvrement des coûts :
 - ◆ augmentation des coûts d'exploitation en raison de l'arrivée d'un nouveau transporteur
 - ◆ rendement des investissements historiques
 - ◆ paiement pour les nouveaux investissements
 - ◆ contribution perdue aux coûts fixes, y compris les coûts de substitution
- ◆ *Accroissement de la concurrence efficace* – Compte tenu du recouvrement intégral des coûts visant à préserver la qualité de l'infrastructure, les chemins de fer se livreraient concurrence sur les plans du service et des coûts variables.
- ◆ *Pleine déréglementation* – Avec l'accès ouvert, l'efficacité du secteur, le service et les prix sont fonction des forces du marché, et non de la réglementation. La concurrence parfaite et la protection des clients ne peuvent coexister.
- ◆ *Maintien de l'intégration verticale* – Le modèle nord-américain permet l'affectation efficace des capitaux pour entretenir et améliorer le réseau et protéger les normes de sécurité.
- ◆ *Réciprocité d'accès* – Le CN et le CFCP insisteront pour qu'on leur accorde un plein accès réciproque à leurs lignes respectives et aux lignes des chemins de fer régionaux et d'intérêt local qui obtiendraient le droit de circuler sur leurs lignes. Il est particulièrement essentiel que l'on équilibre l'accès entre les transporteurs du Canada et ceux des États-Unis qui exercent des activités dans les deux pays; autrement les chemins de fer des États-Unis pourraient ne prendre que les meilleures composantes du trafic canadien et ignorer les autres.
- ◆ *Arbitrage commercial* – L'arbitrage commercial serait utilisé pour régler les litiges portant sur les droits d'accès et les prix.
- ◆ *Maintien d'un réseau ferroviaire canadien concurrentiel en Amérique du Nord* – Pour réussir, les expéditeurs canadiens doivent disposer d'un réseau ferroviaire efficace qui leur permet de livrer concurrence sur leurs marchés de destination.

- ◆ *Respect des dispositions de l'ALENA* – En vertu de l'ALENA et de l'OMC, des règles relatives à l'accès qui sont, en réalité, des subventions déguisées, iraient à l'encontre des obligations commerciales du Canada.

Le CN fait en outre les recommandations suivantes :

- ◆ Que l'on renonce à copier les régimes d'accès ouvert implantés ailleurs dans le monde comme modèles pour le Canada parce qu'ils n'ont pas permis d'éliminer les subventions gouvernementales et d'améliorer l'efficacité du rail.
- ◆ Que les réseaux ferroviaires provinciaux soient soumis au même régime réglementaire que les chemins de fer fédéraux en ce qui a trait aux normes de sécurité et aux dispositions visant à protéger les expéditeurs.

4.0 Les corridors et les services de banlieue

4.1 Le processus d'abandon des lignes ferroviaires

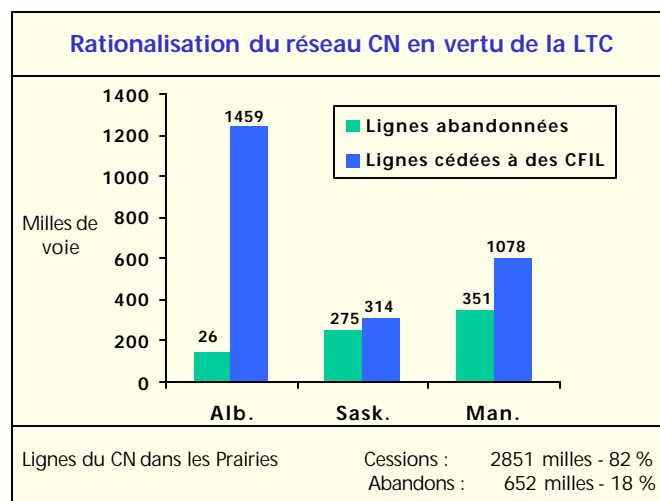
Le Comité d'examen a demandé si le processus actuel d'abandon de lignes tient compte de la nécessité de préserver les corridors ferroviaires en vue d'une utilisation future.

Le Canadien National est d'avis que les dispositions actuelles de la LTC permettent bien de protéger ces corridors. Néanmoins, on constate des lacunes dans deux secteurs importants :

- ◆ les dispositions de la Loi sont susceptibles d'être soumises à des pressions politiques et publiques, devant lesquelles les chemins de fer doivent souvent s'incliner; et
- ◆ l'usage inapproprié de la valeur nette de récupération pour établir la valeur des corridors de transport dans des zones urbaines densément peuplées.

Le processus relatif à l'abandon de lignes compris dans la *Loi sur les transports au Canada* visait, notamment, à susciter l'émergence d'un secteur canadien des chemins de fer d'intérêt local, et sa réussite à cet égard a été exceptionnelle.

Les dispositions visaient également à protéger l'intérêt public. Lorsque les chemins de fer désirent se départir d'un segment de ligne non rentable, ils ont l'obligation initiale d'offrir de le vendre à des acheteurs commerciaux. Si aucun acheteur ne manifeste son intérêt, le chemin de fer doit alors l'offrir, à un prix ne dépassant pas sa valeur nette de récupération et par ordre de priorité, à chacun des trois niveaux de gouvernement et d'administration – fédéral, provincial et municipal.



Il est donc interdit aux chemins de fer d'abandonner des voies sans que chacun des niveaux de gouvernement et d'administration ait le droit de s'en porter acquéreur à la valeur nette de récupération, ainsi qu'il a été établi par l'Office, même si ce n'est qu'en prévision d'une utilisation future qui n'est encore qu'à l'état de concept.

Ces dispositions ont été prévues, à juste titre, pour confier la responsabilité de la dépense des fonds publics aux représentants dûment élus pour défendre les intérêts de la population.

4.2 L'élimination des délais en matière d'abandon de lignes

En pratique, tous les niveaux de gouvernement et d'administration ont ignoré de façon flagrante les dispositions de la Loi ou ont utilisé des moyens déloyaux pour tenter de faire l'acquisition de lignes gratuitement ou pour laisser les chemins de fer propriétaires supporter le fardeau des coûts. On peut en trouver deux exemples dans la valeur patrimoniale et les règlements portant sur la réclamation d'un terrain à titre onéreux.

Il est aussi courant que des collectivités manifestent des préoccupations quant au processus actuel d'abandon de lignes, indiquant qu'il n'ont pas suffisamment de temps pour réagir aux décisions en cette matière prises par le CN et ses clients. Cependant, le CN a déployé d'intenses efforts auprès de collectivités rurales afin de s'assurer qu'elles ont amplement l'occasion de participer au processus et qu'elles peuvent faire l'acquisition, si elles le désirent, des lignes abandonnées.

Il existe, dans l'ouest du Canada, deux exemples récents de ce fait.

Dans le cas de la subdivision de Cowan, au nord du Manitoba, le CN a d'abord informé le public de son intention de cesser d'exploiter la ligne en juillet 1996. En août 1997, le village de Ethelbert acceptait l'offre de vente du CN, mais contestait la valeur nette de récupération de la ligne. Une entente a finalement été signée en janvier 1998. Comme les deux parties ont été incapables de conclure rapidement l'entente conformément aux conditions initiales, le CN a accepté une entente révisée en mars 1999; elle devait être conclue en mai 1999. La conclusion et la cérémonie de signature ont été reportées au mois de septembre à la demande de l'acheteur, mais, à la dernière minute, le village a rejeté l'offre du CN. En juin 2000, le CN a vendu la subdivision de Cowan à la société Cando Contracting, de Brandon.

À la suite de la vente à la société Cando, toutes les administrations locales situées le long de la subdivision de Cowan ont fait appel à l'Office des transports du Canada (OTC) afin de demander la révocation de l'avis initial de cessation d'exploitation du CN. En octobre 2000, l'OTC a rejeté les plaintes, affirmant que le CN avait pris des mesures extraordinaires pour tenir compte des préoccupations locales. En novembre 2000, la M.R. de Ethelbert a demandé au CN de lui faire parvenir le produit de la vente de la ligne abandonnée afin qu'elle puisse l'investir dans des améliorations de la collectivité.

La subdivision de Tisdale, en Saskatchewan, constitue un exemple similaire. En juillet 1996, le CN a placé cette ligne dans son plan triennal en vue d'une cessation d'exploitation. Il a annoncé publiquement que la ligne était à vendre en décembre 1997. En mars 1998, le CN a offert de vendre la ligne à des administrations locales, ce qu'elles ont accepté en principe. Les négociations relatives au prix de vente ont commencé en mai 1998.

Les acheteurs des administrations locales ont alors cru nécessaire de s'adresser à l'OTC en septembre 1998 afin de faire établir une valeur nette de récupération, prétendant que la ligne était évaluée négativement et que le CN devrait en fait les payer pour qu'ils

l'achètent. Le processus d'évaluation devait prendre 120 jours, mais ce délai ne fut pas respecté. Le CN a accordé un prolongement, et en avril 1999, l'OTC a établi que la valeur nette de récupération de la subdivision était de 297 000 dollars. En mai 1999, les acheteurs ont déclaré au CN qu'ils n'avaient pas l'intention de respecter les décisions de l'OTC. En conséquence, le CN a été forcé de supporter les coûts de cette exception. Dix-huit mois après l'établissement de la valeur nette de récupération par l'OTC, les acheteurs n'ont pas encore payé le CN pour cet élément d'actif.

Il est compréhensible que les gouvernements provinciaux et municipaux demandent que des lignes soient conservées en prévision d'une utilisation dans cinq ou dix ans seulement. Le CN croit fermement que dans de tels cas, les administrations locales devraient, ainsi que le prévoit la Loi, faire l'acquisition de la ligne et supporter les coûts liés à son entretien pendant ladite période.

Par ailleurs, si le gouvernement fédéral désire qu'une ligne soit maintenue pour le transport ferroviaire de voyageurs, les coûts de propriété et d'entretien devraient être supportés par ce même gouvernement ou par la société d'État responsable de la prestation de tels services.

Le processus doit être modifié pour s'assurer que d'éventuels acheteurs gouvernementaux respecteront les échéanciers raisonnables qui s'appliquent actuellement aux processus d'abandon de lignes.

4.3 Les corridors urbains et les services de banlieue

Le Canadien National est convaincu qu'il n'est pas raisonnable d'utiliser la méthode de la valeur nette de récupération pour établir la valeur des corridors de transport dans les zones urbaines densément peuplées.

Ces propriétés sont souvent uniques.

- ◆ Si le corridor n'existait pas, les coûts liés à sa création seraient prohibitifs; et
- ◆ en transformant ces corridors afin de les utiliser pour le service de banlieue, les gouvernements évitent invariablement les dépenses liées à l'expansion du réseau routier et (ou) d'autres coûts associés à l'augmentation de la circulation automobile au cœur des centres-villes.

Lorsque les circonstances ci-dessus se présentent, le CN suggère que la valeur de la propriété adjacente soit utilisée pour établir la valeur minimum de ces corridors, augmentée d'une prime pour l'implantation du corridor.

Récemment, des ventes de corridors similaires ont été conclues aux États-Unis à des prix moyens correspondant à 108 pour cent de la valeur de la propriété adjacente. Et, comme le déclare l'entreprise de conseillers en gestion Arthur Andersen, les sept corridors

urbains vendus entre 1980 et 1993 ont été achetés à des prix s'échelonnant de 114 à 150 pour cent de la valeur de la propriété adjacente.

Les services de trains de banlieue représentent un élément important des affaires du Canadien National.

Le CN fournit d'importants services aux banlieusards tant à Montréal qu'à Toronto. Ensemble, ces services nécessitent l'exploitation de quelque 200 trains par jour, qui transportent quotidiennement près de 150 000 personnes.

Les services dans les deux villes continuent de croître. Un service étendu vers la Rive-Sud vient de débiter à Montréal, et, à Toronto, le CN vient de conclure une entente en vertu de laquelle il vendra ses subdivisions de Uxbridge et de Newmarket à la société Réseau GO d'ici la fin de l'année.

Les ententes qui ont mené à la mise en place de ces services ont été conclues sur des bases commerciales en tenant compte à la fois de la valeur marchande des propriétés et des éléments d'actif.

4.4 Recommandations

Le processus actuel d'abandon de lignes ferroviaires doit être clair, et les parties désirant faire l'acquisition de lignes doivent être tenues responsables.

Le CN fait les recommandations suivantes :

- ◆ Lorsqu'un niveau de gouvernement ou d'administration accepte l'offre d'une société ferroviaire de céder une ligne à sa valeur nette de récupération, le niveau de gouvernement ou d'administration dépose auprès de l'Office, dans les 30 jours suivant la date de l'acceptation, un montant d'argent équivalant à 5000 dollars par mille de voies.
- ◆ Une société ferroviaire cesse d'être obligée de continuer à exploiter cette ligne 60 jours après l'établissement par l'Office de la valeur nette de récupération de la ligne; ou quand l'Office n'est pas en mesure de calculer la valeur nette de récupération d'une ligne dans les 120 jours ou moins, la société ferroviaire cesse d'être obligée de continuer à exploiter cette ligne 240 jours après la date à laquelle l'Office a reçu la demande de calculer la valeur nette de récupération de la ligne.
- ◆ Lorsque l'Office calcule la valeur nette de récupération d'une ligne, l'acheteur verse le montant de la vente à la société ferroviaire dans les 60 jours; si l'acheteur ne verse pas le montant de la vente en entier dans ce délai, la valeur nette de récupération est augmentée d'un montant égal au taux d'escompte pour le trimestre plus deux pour cent. Ce supplément est payable par l'acheteur à la société ferroviaire.

- ◆ Il faut établir pour les lignes ne servant pas au transport de céréales l'échéancier original applicable au processus d'abandon des lignes prévu dans la LTC en 1996; les échéanciers plus longs prévus dans la nouvelle Annexe I de la Loi modifiée par le Projet de loi C-34 ne devraient s'appliquer qu'aux embranchements ferroviaires tributaires du transport du grain.
- ◆ Dans le cas des corridors ferroviaires destinés au transport de voyageurs, que la valeur de la propriété adjacente, augmentée d'une prime pour l'implantation d'un corridor en milieu urbain, soit reconnue comme la meilleure base de négociations entre les chemins de fer et les collectivités.
- ◆ Par ailleurs, si le gouvernement fédéral désire qu'une ligne soit maintenue pour le transport ferroviaire de voyageurs, les coûts de propriété et d'entretien devraient être supportés par ce même gouvernement ou par la société d'État responsable de la prestation de tels services.

5.0 Conclusions et recommandations

Bien que la déréglementation du secteur ferroviaire en vertu de la *Loi sur les transports au Canada* de 1996 ait été limitée, elle a amélioré la compétitivité des producteurs et des fabricants canadiens et a donc permis à l'économie du pays de progresser.

Les prix canadiens du transport ferroviaire sont maintenant les plus faibles parmi les pays développés.

Les subventions gouvernementales au secteur du rail, qui atteignaient près de 700 millions de dollars avant l'adoption de la LTC, ont été, en pratique, éliminées.

Les chemins de fer eux-mêmes ont enregistré des gains remarquables. Le Canadien National et le Chemin de fer Canadien Pacifique, autrefois tristement inefficaces par rapport aux chemins de fer des États-Unis, se classent maintenant au premier et au deuxième rangs, respectivement, parmi les chemins de fer nord-américains. Le secteur canadien des chemins de fer d'intérêt local, de faible envergure et sans conséquence avant la LTC de 1996, comprend maintenant plus de 40 membres exploitant plus de 16 000 kilomètres.

Le défi qui se pose maintenant pour les chemins de fer canadiens est la nécessité de consolider ces gains – obtenus largement par des réductions non récurrentes des coûts excédentaires – et d'accroître sa part du marché nord-américain.

Si le régime réglementaire canadien visant les chemins de fer n'est pas modifié, le défi sera de taille.

Le régime réglementaire canadien visant le rail est plus contraignant pour les chemins de fer que la réglementation qui prévaut dans le même secteur aux États-Unis. Il est également beaucoup plus restrictif que les règles visant le secteur du camionnage dans les deux pays.

Ce n'est qu'en regagnant des parts de marché perdues aux mains des camionneurs et en maintenant sa force relative par rapport aux chemins de fer américains – *sur un marché nord-américain* – que le secteur ferroviaire canadien peut demeurer une option viable et concurrentielle à long terme pour les expéditeurs canadiens.

L'Accord de libre-échange nord-américain a modifié les besoins en transport de nombreux expéditeurs. En 1989, les échanges commerciaux avec les États-Unis équivalaient à 83 pour cent des échanges commerciaux entre provinces canadiennes. Au cours des deux années qui ont suivi la signature de l'ALENA, la valeur des échanges commerciaux entre le Canada et les États-Unis a dépassé de 42 pour cent celle des échanges entre provinces.

C'est au sein des réalités de cette économie de libre marché qu'il faut mesurer la valeur et l'efficacité de la réforme réglementaire.

La réglementation est efficace lorsqu'elle se limite à combler les lacunes du marché; lorsqu'elle impose le fardeau le moins lourd nécessaire pour atteindre ses objectifs; et lorsque les avantages en justifient les coûts. En dernière analyse, toutefois, le secteur réglementé doit pouvoir prospérer.

Le Canadien National soutient que les recommandations faites dans ce mémoire satisfont à tous ces critères.

1. Que la réglementation canadienne visant les chemins de fer soit compatible avec celle des États-Unis afin que les transporteurs et les expéditeurs canadiens ne soient pas désavantagés par rapport à leurs concurrents des États-Unis.
2. Que la réglementation canadienne visant les chemins de fer soit conforme en tous points avec l'ALENA, notamment en ce qui a trait aux dispositions relatives aux subventions dissimulées et à l'indemnisation.
3. Que les fusions de chemins de fer au Canada continuent à être soumises à l'examen et à l'approbation du Bureau de la concurrence, mais que la *Loi sur la concurrence* soit amendée pour donner au ministre des Transports le pouvoir d'intervenir auprès du Bureau relativement à une transaction devant faire l'objet d'un avis dans le secteur ferroviaire lorsqu'une véritable opposition de la part du public a été manifestée. Cependant, les amendements devraient favoriser la concurrence et ne pas viser un retour à des notions de public, de commodité et de nécessité.
4. Que les lois et règlements canadiens en matière de transport ferroviaire de marchandises tiennent compte du fait que les chemins de fer canadiens sont des sociétés capitalistiques cotées en bourse qui ont besoin d'un rendement suffisant de leur investissement pour demeurer concurrentielles sur les marchés financiers et renouveler leur vaste infrastructure et leur important matériel.
5. Que le Comité de révision de la *Loi sur les transports au Canada* entreprenne ou commande une recherche quantitative rigoureuse afin de déterminer les niveaux réels de concurrence actuelle. Les décisions sur la réglementation future du secteur devraient reposer sur une recherche définitive et rigoureuse.
6. Que les prix actuels d'interconnexion soient rajustés de façon à combler une partie raisonnable des coûts fixes.
7. Que les dispositions sur les prix de ligne concurrentiels soient abolies et que le test du préjudice commercial important constitue désormais une condition préalable pour ceux qui ont recours à l'arbitrage en matière de prix.
8. Que le processus d'arbitrage soit modifié comme suit :
 - ◆ toutes les demandes doivent être soumises à un test *prima facie*, afin de déterminer si l'expéditeur dispose d'autres moyens concurrentiels de transport pour les marchandises.

- ◆ Si l'expéditeur risque de subir un préjudice commercial en raison du prix demandé et que l'arbitrage a lieu :
 - ◆ on doit exiger que les demandeurs s'engagent à expédier toutes les marchandises en question par rail; et
 - ◆ on doit remplacer le processus actuel en vertu duquel il n'y a qu'un seul gagnant par le processus d'arbitrage prévu en vertu de la *Loi sur l'arbitrage commercial du Canada*, qui s'applique à toute autre relation commerciale.
 - ◆ Il faut établir un processus plus court, fondé sur les mêmes principes d'arbitrage commercial, pour les réclamations de moindre importance portant sur des coûts annuels de transport de moins de 500 000 dollars.
9. Que le Comité reconnaisse l'efficacité environnementale du rail pour aider le Canada à atteindre ses objectifs en matière d'émissions de gaz à effet de serre et adopte les propositions de développement durable avancées par l'Association des chemins de fer du Canada.
 10. Que le Canada adopte une politique nationale des transports qui traite tous les modes de transport de façon équitable et égalitaire, à l'intérieur d'un cadre où les enjeux sont déterminés par les forces du marché.
 11. Que tous les modèles d'accès proposés respectent un ensemble de principes qui permettront d'assurer l'intégrité économique du réseau ferroviaire sans subventions des contribuables.
 12. Que l'on renonce à copier les régimes d'accès ouvert implantés ailleurs dans le monde comme modèles pour le Canada parce qu'ils n'ont pas permis d'éliminer les subventions gouvernementales et d'améliorer l'efficacité du rail.
 13. Que les réseaux ferroviaires provinciaux soient soumis au même régime réglementaire que les chemins de fer fédéraux en ce qui a trait aux normes de sécurité et aux dispositions visant à protéger les expéditeurs.
 14. Que le processus actuel d'abandon de lignes ferroviaires soit modifié de façon que :
 - ◆ Lorsqu'un niveau de gouvernement ou d'administration accepte l'offre d'une société ferroviaire de céder une ligne à sa valeur nette de récupération, le niveau de gouvernement ou d'administration dépose auprès de l'Office, dans les 30 jours suivant la date de l'acceptation, un montant d'argent équivalant à 5 000 dollars par mille de voie.
 - ◆ Une société ferroviaire cesse d'être obligée de continuer à exploiter cette ligne 60 jours après l'établissement par l'Office de la valeur nette de récupération de la ligne; ou quand l'Office n'est pas en mesure de calculer la valeur nette de récupération d'une ligne dans les 120 jours ou moins, la société ferroviaire cesse

d'être obligée de continuer à exploiter cette ligne 240 jours après la date à laquelle l'Office a reçu la demande de calculer la valeur nette de récupération de la ligne.

- ◆ Lorsque l'Office calcule la valeur nette de récupération d'une ligne, l'acheteur verse le montant de la vente à la société ferroviaire dans les 60 jours; si l'acheteur ne verse pas le montant de la vente en entier dans ce délai, la valeur nette de récupération est augmentée d'un montant égal au taux d'escompte pour le trimestre plus deux pour cent. Ce supplément est payable par l'acheteur à la société ferroviaire.
- ◆ Il faut rétablir le calendrier original applicable au processus d'abandon des lignes prévu dans la LTC en 1996; le CN n'a accepté de le prolonger que dans le cas des embranchements ferroviaires tributaires du transport du grain prévu dans la nouvelle Annexe I de la Loi modifiée par le Projet de loi C-34.
- ◆ Dans le cas des corridors ferroviaires destinés au transport de voyageurs, que la valeur de la propriété adjacente, augmentée d'une prime pour l'implantation d'un corridor en milieu urbain, soit reconnue comme la meilleure base de négociations entre les chemins de fer et les collectivités.
- ◆ Par ailleurs, si le gouvernement fédéral désire qu'une ligne soit maintenue pour le transport ferroviaire de voyageurs, les coûts de propriété et d'entretien devraient être supportés par ce même gouvernement ou par la Société d'État responsable de la prestation de tels services.

Le CN recommande la poursuite de la déréglementation du secteur ferroviaire au Canada. Le Comité d'examen doit adopter une approche guidée par les faits en ce qui a trait à la concurrence et être prudent quant aux changements qu'il proposera à un système que l'on peut actuellement considérer comme le meilleur au monde. Le CN compte participer activement au processus de révision et est disposé à collaborer étroitement avec le Comité et les autres parties intéressées.