



PARTNERSHIP  
FOR RESOURCE  
TRADE

PARTENARIAT POUR  
LE COMMERCE DES  
RESSOURCES

POWEROFCANADA.CA  
FORCEDUCANADA.CA

L'Honorable David L. Emerson, C.P.  
Secrétariat pour l'Examen de la Loi sur les transports au Canada  
350, rue Albert, bureau 330  
Ottawa (Ontario) K1A 0N5

secretariat@reviewcta-examenlrc.gc.ca

Le 10 mars 2015

Monsieur Emerson,

Je vous écris au nom des membres du Partenariat pour le commerce des ressources suite aux consultations que vous conduisez au sujet de la *Loi sur les transports au Canada*.

### **À propos du Partenariat pour le commerce des ressources**

Le Partenariat pour le commerce des ressources (le Partenariat) vise à mobiliser les Canadiens – de tous les milieux et de toutes les régions du pays – afin qu'ils participent à un débat national sur le rôle clé que les ressources naturelles jouent pour le succès économique de notre pays. L'utilisation responsable des abondantes ressources naturelles du Canada a toujours été – et va demeurer – une importante source de prospérité économique et sociale pour le Canada.

Notre coalition est ouverte à toute personne ou organisation qui vise les mêmes objectifs que nous, et le Partenariat compte sur des contributions privées pour financer ses activités. À ce jour, le Partenariat compte 43 membres participants et des milliers de citoyens qui participent sur une base individuelle. *La liste de nos membres figure à l'annexe 1.*

Le Partenariat estime que le gouvernement fédéral priorise correctement : le commerce des ressources, les accords de libre-échange, la réduction du fardeau réglementaire et le commerce sans entraves avec les États-Unis au moyen d'initiatives comme le Plan d'action par-delà la frontière. Toutefois, à défaut d'un réseau de transport efficace à la hauteur des exigences du commerce mondial et de la concurrence, nous serons mis hors-jeu.

### **L'importance du transport pour le commerce des ressources**

Selon Transports Canada, les produits de l'énergie et des ressources constituent plus de 90 % des 95 milliards de dollars d'exportations passant par les ports canadiens. Environ la moitié des 77 milliards de dollars d'exportations par chemin de fer proviennent des secteurs de l'énergie et des ressources. De plus, une autre somme de 72 milliards de dollars sur les 162 milliards de dollars d'exportations par camion est tirée des produits de l'énergie et des ressources.

Environ 43 %, soit 203 milliards de dollars, des exportations totales du Canada, évaluées à 471,7 milliards de dollars en 2013, proviennent des produits de

CANADIAN  
CHAMBER OF  
COMMERCE

420-360 ALBERT ST.,  
OTTAWA, ONTARIO,  
CANADA, K1R 7X7

T: +1 613-238-4000  
F: +1 613-238-7643



PARTNERSHIP  
FOR RESOURCE  
TRADE

PARTENARIAT POUR  
LE COMMERCE DES  
RESSOURCES

l'énergie et des ressources. Les ressources sont importantes pour l'économie canadienne et pour l'avenir de notre nation.

En raison de notre masse terrestre et de notre géographie, la compétitivité du Canada dépend directement d'un réseau de transport efficace permettant à diverses chaînes d'approvisionnement de commercialiser ses produits. Celles-ci comportent plusieurs volets et plusieurs modes. Prenons les trois exemples suivants :

POWEROFCANADA.CA  
FORCEDUCANADA.CA

- *Les forêts canadiennes sont exploitées partout au pays. Les principaux produits sont les produits du bois ainsi que les produits des pâtes et papiers. Le plus important produit du bois est le bois de sciage – dont environ 98 % consiste en du bois d'œuvre de résineux (principalement de l'épinette, du pin et du sapin), tandis que le reste est composé de bois d'œuvre de feuillus (produit seulement en Ontario et dans l'Est). La Colombie-Britannique et le Québec sont les plus importants producteurs de bois d'œuvre. Les billots sont transportés par camion aux scieries et transformés en bois d'œuvre. Les États-Unis sont les plus importants importateurs de bois d'œuvre canadien et, sur le plan de la quantité, comptaient pour 67 % des exportations canadiennes de bois d'œuvre en 2014. Toutefois, cette statistique est en baisse par rapport aux années antérieures en raison du différend commercial sur le bois d'œuvre de résineux entre le Canada et les États-Unis. Le transport maritime revêt de plus en plus d'importance, car, en pourcentage, de plus en plus d'exportations de bois d'œuvre canadien sont destinées à la Chine et au Japon, avec des volumes moindres à l'Europe, à la Corée du Sud et à l'Inde.*
- *Le Canada est le plus important producteur de potasse au monde, comptant pour environ 37 % de la capacité mondiale et pour 30 % de la production, tandis que les réserves extraites au Canada figurent parmi les meilleurs gisements au monde. Le Canada exporte plus de 95 % de sa potasse – avec plus de 50 % des exportations expédiées aux États-Unis. Constituent d'autres importantes destinations pour les exportations le Brésil, l'Inde et la Chine. Plus de 95 % de la production canadienne est tirée de dix mines situées en Saskatchewan, le reste provenant d'une installation de PotashCorp au Nouveau-Brunswick. La potasse du Canada est transportée par chemin de fer vers divers ports aux fins d'exportation. D'importantes quantités sont transportées vers des destinations américaines – St Paul, La Nouvelle-Orléans, Chicago, Louisville et St Louis – et certaines en vue de réexportation vers d'autres pays par chaland empruntant le réseau du Mississippi.*
- *Le Canada compte parmi les plus importants exportateurs maritimes de charbon métallurgique. La majeure partie de la production de charbon métallurgique canadien est transportée vers l'ouest par chemin de fer à la côte de la Colombie-Britannique pour être expédiée vers l'Asie, l'Europe et*



PARTNERSHIP  
FOR RESOURCE  
TRADE

PARTENARIAT POUR  
LE COMMERCE DES  
RESSOURCES

*L'Amérique du Sud.*

## **La compétitivité mondiale et les accords de libre-échange**

Le Canada est une des plus importantes nations commerçantes au monde: cependant, nous avons une population de seulement 35 millions de personnes, répartie sur environ 6 000 kilomètres, qui a besoin d'avoir accès à des marchés extérieurs pour garantir sa prospérité. Un transport efficace à un coût raisonnable est fondamental pour notre compétitivité. Au cours des 30 dernières années, les gouvernements qui se sont succédés ont mis l'accent sur l'amélioration de l'accès du Canada aux marchés mondiaux et les nouveaux accords de libre-échange ont été bien accueillis par les milieux d'affaires et ont été appréciés par les Canadiens. Alors que nous réalisons de nouveaux accords de libre-échange, comme l'accord de libre-échange récemment conclu avec l'Union européenne, nous reconnaissons par ce geste que l'accès à un marché ouvert crée des occasions pour les entreprises canadiennes.

Or, nous ne sommes pas les seuls à négocier des accords commerciaux et nos concurrents s'activent aussi pour ouvrir de nouveaux marchés pour leurs produits et services. De plus en plus, les pays concurrents, comme le Mexique, investissent dans leurs infrastructures routières, ferroviaires et portuaires en appui aux nouveaux investissements et pour surmonter les problèmes logistiques. Le Mexique devient l'enfant chéri du secteur de l'automobile, grâce aux nouvelles usines que construisent des sociétés comme Audi, Mercedes et BMW. On prévoit qu'en 2016, il deviendra le troisième plus important exportateur d'automobiles après le Japon et l'Allemagne. Or, l'accès aux marchés est l'une des raisons pour lesquelles les fabricants d'automobiles choisissent le Mexique.

Cette concurrence mondiale constitue un défi pour les entreprises, pour le gouvernement et pour tous les décideurs. L'immobilisme, le statu quo, est inacceptable. Nous devons nous ouvrir au changement et chercher des moyens de bouger rapidement afin que les formalités administratives qui ne sont pas indispensables soient éliminées. Il nous faut aussi une harmonisation des politiques frontalières, du développement des compétences et de la commercialisation. Il est indispensable que le gouvernement fédéral, agissant comme leader national, joue un rôle de premier plan.

## **L'expansion de l'infrastructure**

Sur le plan des politiques, le développement du nord canadien et du potentiel en ressources de cette région a été reconnu comme une priorité – de la Stratégie pour le nord du Canada à la politique étrangère pour l'Arctique en passant, tout récemment, par le thème proposé par le Canada pendant qu'il présidait le Conseil de l'Arctique – mais d'importants obstacles au niveau des infrastructures empêchent les sociétés d'exercer leurs activités à armes égales dans le nord comparativement à d'autres régions du Canada. À de nombreux égards, l'avenir du secteur du Canada dépend de plus en plus des régions éloignées et nordiques. Pour unifier le Canada au moyen de la construction du chemin de fer Canada-

[POWEROFCANADA.CA](http://POWEROFCANADA.CA)  
[FORCEDUCANADA.CA](http://FORCEDUCANADA.CA)



PARTNERSHIP  
FOR RESOURCE  
TRADE

PARTENARIAT POUR  
LE COMMERCE DES  
RESSOURCES

[POWEROFCANADA.CA](http://POWEROFCANADA.CA)  
[FORCEDUCANADA.CA](http://FORCEDUCANADA.CA)

Pacifique – projet d’infrastructure d’une ampleur sans précédent pour l’époque –, il a fallu avoir une vision d’édification de la nation, et il en est de même pour tirer parti du potentiel de développement du nord du Canada et pour construire les nouvelles infrastructures en appui à ce développement.

Par ailleurs, le gouvernement fédéral est actuellement propriétaire-gérant d’actifs de transport qui seraient mieux gérés et financés par le secteur privé. L’expérience passée nous apprend que lorsque ces actifs sont déréglementés ou privatisés, il en découle un accroissement des investissements et le service et la sécurité sont susceptibles de s’améliorer. Si un actif de transport et sa gestion sont privés, qu’il s’agisse d’un pont ou d’un port, cela libère des ressources permettant au gouvernement fédéral de mettre l’accent sur le nord et sur d’autres secteurs qui ont besoin d’un appui de l’état.

### **Les longs délais de mise en œuvre et la planification**

L’infrastructure de transport est assez unique en raison des longs délais nécessaires pour la planification et l’exécution de son développement. Nous devrions être dotés d’une vision de ce à quoi devraient ressembler nos infrastructures de transport en 2015 par rapport à ce qu’elles doivent être en 2035. Nous pourrions ensuite travailler ensemble pour réaliser cette vision. Cela nécessitera une collecte et une analyse rigoureuses des données de la part des producteurs, des fabricants et des transporteurs. Pour un projet d’une telle envergure, il faut créer un espace de délibération et il revient au gouvernement fédéral d’assumer cette responsabilité. Travailler ensemble en vue de la réalisation d’une vision pour notre réseau de transport, ou pour l’élaboration d’une stratégie d’infrastructure à long terme, nécessitera la collaboration de tous les acteurs et le leadership du gouvernement fédéral.

### **La viabilité**

Compte tenu du climat canadien, nos infrastructures de transport doivent pouvoir résister à des événements météorologiques sévères. Il est essentiel d’appliquer une approche fondée sur l’efficacité, de manière à ce que les coûts soient contrôlés et rendre possible des gains de productivité. Une telle approche réduit notre empreinte d’énergie tout en protégeant notre patrimoine naturel. Elle est fondée sur un cadre commercial qui nous assure que les nouveaux investissements et la croissance suivront le rythme de l’économie.

### **Conclusion**

Le gouvernement concentre son travail sur le commerce des ressources, les accords de libre-échange, la réduction du fardeau réglementaire et la réduction des entraves au commerce avec les États-Unis. Toutefois, ces efforts seront sans suite à défaut de permettre au réseau de transport de croître parallèlement au commerce mondial et à la concurrence des autres pays. Nous devons encourager les nouveaux investissements et la concertation, ce que nous pouvons réaliser au moyen d’une stratégie d’infrastructure de transport ciblée sur l’accroissement du



PARTNERSHIP  
FOR RESOURCE  
TRADE

PARTENARIAT POUR  
LE COMMERCE DES  
RESSOURCES

commerce qui met l'accent sur la compétitivité, l'investissement et le transport, la logistique et l'innovation dans les chaînes d'approvisionnement.

Alors que vous délibérez avec les membres de votre équipe d'examen, nous espérons que vous tiendrez compte des besoins du grand secteur des ressources naturelles. Si vous aimeriez obtenir davantage de renseignements, veuillez communiquer avec moi au moment où cela vous conviendra.

Veillez agréer, monsieur Emerson, l'expression de mes sentiments les meilleurs.

L'honorable Jean Charest  
Président

[POWEROFCANADA.CA](http://POWEROFCANADA.CA)  
[FORCEDUCANADA.CA](http://FORCEDUCANADA.CA)



PARTNERSHIP  
FOR RESOURCE  
TRADE

PARTENARIAT POUR  
LE COMMERCE DES  
RESSOURCES

[POWEROFCANADA.CA](http://POWEROFCANADA.CA)  
[FORCEDUCANADA.CA](http://FORCEDUCANADA.CA)

## Annexe 1

### Membres du Conseil consultatif

Les responsables du Partenariat pour le commerce des ressources sont très reconnaissants aux personnes et organisations suivantes pour leur soutien :

Martha Hall Findlay, présidente, Conseil consultatif,  
École de politique publique, Université de Calgary

Denise Amyot, Collèges et instituts du Canada  
Michael Atkinson, Association canadienne de la construction  
Perrin Beatty, Chambre de commerce du Canada  
Roxanna Benoit, Enbridge  
Robert (Bob) Blakely, Les Syndicats des métiers de la construction du Canada  
Michael Bourque, Association des chemins de fer du Canada  
Chris Breen, TransCanada Corporation  
Jean Charest, McCarthy Tétrault; président, Comité directeur, PCR  
David Collyer  
Greg D'Avignon, Business Council of British Columbia  
John Dillon, Conseil canadien des chefs d'entreprise  
Dawn Farrell, TransAlta  
Virginia Flood, Rio Tinto  
Monica Gattinger, Université d'Ottawa  
Russ Girling, TransCanada  
JP Gladu, Conseil canadien pour le commerce autochtone  
Pierre Gratton, Association minière du Canada  
Heather Kennedy  
Bob Klager, Shell Canada  
Peter Kruselnicki  
David Lindsay, Association des produits forestiers du Canada  
Donald Lindsay, Teck Resources  
Kevin Lynch, BMO Groupe financier  
John Manley, Conseil canadien des chefs d'entreprise  
Ted Menzies, CropLife  
James Millar, TransCanada  
Lorraine Mitchelmore, Shell Canada  
Al Monaco, Enbridge  
Stewart Muir, Resource Works  
Jayson Myers, Manufacturiers et exportateurs du Canada  
Bob Oliver, Pollution Probe  
Patricia O'Reilly, Suncor Énergie  
Jill Price, Fondation Asie-Pacifique  
Lionel Railton, International Union of Operating Engineers  
John Risley, Clearwater Fine Foods  
William B P Robson, Institut CD Howe  
Johanne Sénécal, Association minière du Canada  
Indira Samarasekera, Université de l'Alberta  
Steven Schumann, International Union of Operating Engineers  
Marcia Smith, Teck Resources

John Telford, AU Canada  
Rodney Thomas, Prospectors & Developers Association of Canada  
Scott Wenger, Suncor Énergie  
Don Wharton, TransAlta  
Steve Williams, Suncor Énergie  
Duncan Wilson, Port Metro Vancouver  
Wendy Zatlyny, Association des administrations portuaires canadiennes



PARTNERSHIP  
FOR RESOURCE  
TRADE

PARTENARIAT POUR  
LE COMMERCE DES  
RESSOURCES

[POWEROFCANADA.CA](http://POWEROFCANADA.CA)

[FORCEDUCANADA.CA](http://FORCEDUCANADA.CA)