



Second Session  
Thirty-ninth Parliament, 2007-08

SENATE OF CANADA

---

*Proceedings of the Standing  
Senate Committee on*

**Transport and  
Communications**

*Chair:*  
The Honourable LISE BACON

---

Wednesday, February 6, 2008

---

**Issue No. 4**

**Sixth meeting on:**

The containerized freight traffic handled  
by Canada's ports

**First (final) meeting on:**

User Fees Proposal for a spectrum  
licence fee for broadband  
safety communications

---

INCLUDING:  
THE THIRD REPORT OF THE COMMITTEE  
(User Fee Proposal)

---

WITNESSES:  
(*See back cover*)

Deuxième session de la  
trente-neuvième législature, 2007-2008

SÉNAT DU CANADA

---

*Délibérations du Comité  
sénatorial permanent des*

**Transports et des  
communications**

*Présidente :*  
L'honorable LISE BACON

---

Le mercredi 6 février 2008

---

**Fascicule n° 4**

**Sixième réunion concernant :**

Le trafic du fret conteneurisé manutentionné  
par les ports du Canada

**Première (dernière) réunion concernant :**

La proposition relative aux frais d'utilisation concernant  
un droit de licence de spectre pour les communications  
des services de sécurité publique

---

Y COMPRIS :  
LE TROISIÈME RAPPORT DU COMITÉ  
(Le proposition relative aux frais d'utilisation)

---

TÉMOINS :  
(*Voir à l'endos*)

THE STANDING SENATE COMMITTEE ON  
TRANSPORT AND COMMUNICATIONS

The Honourable Lise Bacon, *Chair*

The Honourable Donald H. Oliver, *Deputy Chair*

and

The Honourable Senators:

Adams	* LeBreton, P.C.
Dawson	(or Comeau)
Eyton	Mercer
Fox, P.C.	Merchant
* Hervieux-Payette, P.C.	Phalen
(or Tardif)	Tkachuk
Johnson	Zimmer

\*Ex officio members

(Quorum 4)

*Change in membership of the committee:*

Pursuant to rule 85(4), membership of the committee was amended as follows:

The name of the Honourable Senator Dawson substituted for that of the Honourable Senator Massicotte (*January 31, 2008*).

LE COMITÉ SÉNATORIAL PERMANENT DES  
TRANSPORTS ET DES COMMUNICATIONS

*Présidente* : L'honorable Lise Bacon

*Vice-président* : L'honorable Donald H. Oliver

et

Les honorables sénateurs :

Adams	* LeBreton, C.P.
Dawson	(ou Comeau)
Eyton	Mercer
Fox, C.P.	Merchant
* Hervieux-Payette, C.P.	Phalen
(ou Tardif)	Tkachuk
Johnson	Zimmer

\* Membres d'office

(Quorum 4)

*Modification de la composition du comité :*

Conformément à l'article 85(4) du Règlement, la liste des membres du comité est modifiée, ainsi qu'il suit :

Le nom de l'honorable sénateur Dawson est substitué à celui de l'honorable Massicotte (*le 31 janvier 2008*).

**ORDER OF REFERENCE**

Extract from the *Journals of the Senate*, Wednesday, January 30, 2008:

The Honourable Senator Comeau tabled the following:

Department of Industry User Fees Proposal for a spectrum licence fee for broadband public safety communications in bands 4940-4990 MHz, pursuant to the *User Fees Act*, S.C. 2004, c. 6, sbs. 4(2).—Sessional Paper No. 2/39-382. (*Pursuant to Rule 28(3.1)*, this document is deemed referred to the Standing Senate Committee on Transport and Communications)

The question being put on the motion, it was adopted.

*Le greffier du Sénat,*

Paul C. Bélisle

*Clerk of the Senate*

**ORDRE DE RENVOI**

Extrait des *Journaux du Sénat* le mercredi 30 janvier 2008 :

L'honorable sénateur Comeau dépose sur le bureau ce qui suit :

Proposition relative aux frais d'utilisation du ministère de l'Industrie concernant un droit de licence de spectre pour les communications des services de sécurité publique à large bande dans les bandes 4 940-4 990 MHz, conformément à la *Loi sur les frais d'utilisation*, L.C. 2004, ch. 6, par. 4(2).—Document parlementaire n° 2/39-382. (*Conformément à l'article 28(3.1) du Règlement*, ce document est considéré comme renvoyé au Comité sénatorial permanent des transports et des communications)

La motion, mise aux voix, est adoptée.

**MINUTES OF PROCEEDINGS**

OTTAWA, Wednesday, February 6, 2008  
(7)

[*English*]

The Standing Senate Committee on Transport and Communications met this day, at 6:15 p.m., in room 256-S, Centre Block, the Chair, the Honourable Lise Bacon, presiding.

*Members of the committee present:* The Honourable Senators Adams, Bacon, Dawson, Fox, P.C., Johnson, Mercer, Merchant, Tkachuk and Zimmer (9).

*In attendance:* John Christopher and Terrence Thomas, Analysts, Parliamentary Information and Research Services, Library of Parliament.

*Also in attendance:* The official reporters of the Senate.

Pursuant to the order of reference adopted by the Senate on Wednesday, November 14, 2007, the committee continued its consideration of containerized freight traffic handled by Canada's ports. (*For complete text of order of reference, see proceedings of the committee, Issue No. 1.*)

**WITNESSES:***Montreal Port Authority:*

Patrice Pelletier, Chief Executive Officer;  
Jean Mongeau, Vice President, Legal Affairs and Secretary;  
Stéphanie Isaacs, Director, Government Relations.

Mr. Pelletier made a statement and, together with the other witnesses, answered questions.

At 7:45 p.m., pursuant to the order of reference adopted by the Senate on Wednesday, January 30, 2008, the committee began its consideration of the Department of Industry User Fees Proposal for a spectrum licence fee for broadband public safety communications in bands 4940-4990 MHz, pursuant to the *User Fees Act*, S.C. 2004, c. 6, sbs. 4(2)—Sessional Paper No. 2/39-382.

**WITNESSES:***Industry Canada:*

Kevin Lindsey, Acting Assistant Deputy Minister, Spectrum, Information Technologies and Telecommunications;  
Glenn Sheskay, Counsel, Legal Services;  
Heather Hall, Manager, Emerging Networks.

The witnesses from Industry Canada answered questions.

The committee considered a draft report.

The Honourable Senator Tkachuk moved that the committee adopt the report.

**PROCÈS-VERBAL**

OTTAWA, le mercredi 6 février 2008  
(7)

[*Traduction*]

Le Comité sénatorial permanent des transports et des communications se réunit aujourd'hui, à 18 h 15, dans la salle 256-S de l'édifice du Centre, sous la présidence de l'honorable sénateur Lise Bacon (*présidente*).

*Membres du comité présents :* Les honorables sénateurs Adams, Bacon, Dawson, Fox, C.P., Johnson, Mercer, Merchant, Tkachuk et Zimmer (9).

*Aussi présents :* John Christopher et Terrence Thomas, analystes, Service d'information et de recherche parlementaires, Bibliothèque du Parlement.

*Également présents :* Les sténographes officiels du Sénat.

Conformément à l'ordre de renvoi adopté par le Sénat le mercredi 14 novembre 2007, le comité poursuit son examen des questions relatives au trafic du fret conteneurisé manutentionné par les ports du Canada. (*Le texte complet de l'ordre de renvoi figure au fascicule n° 1 des délibérations du comité.*)

**TÉMOINS :***Administration portuaire de Montréal :*

Patrice Pelletier, président-directeur général;  
Jean Mongeau, vice-président, Affaires juridiques, et secrétaire;  
Stéphanie Isaacs, directrice des Relations gouvernementales.

M. Pelletier fait une déclaration puis, aidé des autres témoins, répond aux questions.

À 19 h 45, conformément à l'ordre de renvoi adopté par le Sénat le mercredi 30 janvier 2008, le comité entreprend son examen de la proposition relative aux frais d'utilisation du ministère de l'Industrie concernant un droit de licence de spectre pour les communications des services de sécurité publique à large bande dans les bandes 4940-4990 MHz, conformément à la *Loi sur les frais d'utilisation*, L.C. 2004, ch. 6, par. 4(2) — Document parlementaire n° 2/39-382.

**TÉMOINS :***Industrie Canada :*

Kevin Lindsey, sous-ministre adjoint par intérim, Spectre, technologies de l'information et télécommunications;  
Glenn Sheskay, avocat, Services juridiques;  
Heather Hall, gestionnaire, Réseaux émergents.

Les témoins d'Industrie Canada répondent aux questions.

Le comité examine une ébauche de rapport.

L'honorable sénateur Tkachuk propose que le comité adopte le rapport.

The question being put on the motion, it was adopted.

At 8 p.m., the committee adjourned to the call of the chair.

*ATTEST:*

La question, mise aux voix, est adoptée.

À 20 heures, le comité suspend ses travaux jusqu'à nouvelle convocation de la présidence.

*ATTESTÉ :*

*Le greffier du comité,*

Denis Robert

*Clerk of the Committee*

**REPORT OF THE COMMITTEE**

Thursday, February 7, 2008

The Standing Senate Committee on Transport and Communications has the honour to present its

**THIRD REPORT**

Your Committee, to which was referred the document “Department of Industry User Fee Proposal for a Spectrum Licence Fee for Broadband Public Safety Communications in the Frequency Band 4940-4990 MHz” has, in obedience to the Order of Reference of Wednesday, January 30, 2008, examined the proposed new user fee and, in accordance with section 5 of the User Fees Act, recommends that it be approved. Your Committee appends to this report certain observations relating to the proposal.

Respectfully submitted,

*La présidente,*

LISE BACON

*Chair*

**Observations**

**of the Standing Senate Committee on Transport  
and Communications on a Proposal for a Spectrum Licence  
Fee for Broadband Public Safety Communications  
in the Frequency Band  
4940-4990 MHz**

Your Committee supports the philosophy behind the proposal, namely that the radio spectrum is a valuable asset that should be well-managed for the benefit of all Canadians. The proposed fee, chosen to reflect the economic value of the spectrum band, is an attempt to use the price system for the efficient allocation of a scarce resource. This is commendable, but your committee has several concerns with the proposal.

Your committee's first concern is that the users of this spectrum band are public safety entities (police departments, fire departments, ambulance services, et cetera.). These are generally non-commercial entities, often financed by some level of government and often engaged in emergency services. Many would argue that public safety entities should not pay fees that reflect the alternative use of spectrum by commercial users.

Your committee's second concern is that the fee proposed is, at best, an imprecise reflection of the economic value of the 4940-4990 MHz spectrum band. Industry Canada looked at other countries but did not find a useful model, so they took fees for commercial (and exclusive) use of spectrum in Canada and adjusted downward because the public safety spectrum would be shared. In practice, the department chose the lower end of the range for commercial-use fees and divided by four. The proposed fee is thus based on several subjective elements.

**RAPPORT DU COMITÉ**

Le jeudi 7 février 2008

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

**TROISIÈME RAPPORT**

Votre Comité, auquel a été référé le document Proposition de droit de licence de spectre pour les communications des services de sécurité publique à large bande dans les bandes 4940-4990 MHz d'Industrie Canada, a, conformément à l'ordre de renvoi du mercredi 30 janvier 2008, étudié la nouvelle proposition aux frais d'utilisation et, conformément à l'article 5 de la Loi sur les frais d'utilisation, recommande son approbation. Votre Comité joint au présent rapport certaines observations concernant la proposition.

Respectueusement soumis,

**Observations**

**du Comité sénatorial permanent des transports  
et des communications concernant une proposition relative  
aux droits de licence visant l'utilisation du spectre  
pour les communications des services de sécurité publique  
à large bande dans les bandes 4940-4990 MHz**

Le Comité appuie le principe qui sous-tend la proposition, à savoir que le spectre des radiofréquences est une ressource précieuse qui doit être bien gérée dans l'intérêt de tous les Canadiens. Les droits proposés reflètent la valeur économique de la bande du spectre; le système de droits vise l'affectation efficace d'une ressource peu abondante. L'intention est louable, mais le Comité a plusieurs préoccupations au sujet de la proposition.

Premièrement, les utilisateurs de cette bande du spectre sont des organismes de sécurité publique (services de police, des incendies, d'ambulance, et cetera.). Il s'agit généralement d'organismes non commerciaux qui sont souvent financés par un ordre de gouvernement et qui offrent souvent des services d'urgence. Nombreux sont ceux qui affirmeraient que les organismes de sécurité publique ne devraient pas payer des droits qui reflètent l'utilisation commerciale du spectre.

Deuxièmement, les droits proposés ne sont qu'un reflet imprécis de la valeur de la bande de spectre 4940-4990 MHz. Industrie Canada a examiné la façon de faire d'autres pays, mais n'a trouvé aucun modèle utile; le ministère a donc pris les droits d'utilisation commerciale (et exclusive) du spectre au Canada et les a rajustés à la baisse étant donné que le spectre visant la sécurité publique serait partagé. En pratique, il a choisi la limite inférieure de la fourchette des droits d'utilisation commerciale et l'a divisée par quatre. Les droits proposés sont donc fondés sur plusieurs éléments subjectifs.

Your committee's third concern is that the quest for a fee that reflected "economic value" led the department to reject a fee based on cost recovery. In the U.S. fees for the 4940-4990 MHz spectrum band will not be chosen to reflect economic value; non-auctioned spectrum in the U.S. may only reflect the cost recovery for the management of the spectrum.

Your committee accepts the current proposal but urges Industry Canada to revisit its policy for the pricing of spectrum to be used by public safety entities. In particular, the department should consider the efficiency issues associated with fees based on cost recovery.

Troisièmement, la recherche de droits qui reflètent la « valeur économique » a amené le ministère à rejeter des droits fondés sur le recouvrement des coûts. Aux États-Unis, les droits d'utilisation de la bande 4940-4990 MHz ne sont pas établis en fonction de la valeur économique; les fréquences non attribuées par enchères ne correspondent qu'aux frais de gestion du spectre.

Le Comité accepte la proposition, mais il engage Industrie Canada à revoir sa politique de tarification de l'utilisation du spectre par les organismes de sécurité publique. Le ministère devrait plus particulièrement examiner les questions d'efficacité se rattachant aux droits établis en fonction du recouvrement des coûts.

**EVIDENCE**

OTTAWA, Wednesday February 6, 2007

The Standing Senate Committee on Transport and Communications is meeting today at 6:15 pm to examine and report on current and potential future containerized freight traffic handled at, and major inbound and outbound markets served by, Canada Pacific Gateway container ports, East Coast container ports and central containers ports and current and appropriate future policies relating thereto.

**Senator Lise Bacon** (*Chair*) in the chair.

[*Translation*]

**The Chair:** Honourable senators, I call the meeting to order. This evening, we are glad to welcome representatives of the Montreal Port Authority: Mr. Patrice Pelletier, Chief Executive Officer, Ms. Stéphanie Isaacs, Director, Government Relations, and Mr. Jean Mongeau, Vice-President, Legal Affairs and Secretary.

As you know, we are here to examine and report on current and potential future containerized freight traffic handled at, and major inbound and outbound markets served by, Canada's Pacific Gateway container ports, East Coast container ports and Central container ports and current and appropriate future policies relating thereto.

We are very glad to welcome you here, Mr. Pelletier, and we will hear your presentation first; subsequently, the senators will surely have several questions for you.

**Patrice Pelletier, Chief Executive Officer, Montreal Port Authority:** Madam Chair, I want to thank you for giving me the podium this evening to complete the presentation made on May 14 by my predecessor, M. Taddeo. I will take this opportunity to share my perspectives on the future of various types of containerized freight traffic at the Port of Montreal, and certain measures that need to be taken to ensure its sustainability.

First, as you indicated, I would like to mention that I am accompanied this evening by Mr. Mongeau and Ms. Isaacs. I would call on them if necessary, depending on the questions raised.

Allow me to begin by reminding you that the Port of Montreal is the first Container Port on the North Atlantic Route, and it contributes to the creation of 17,500 direct and indirect jobs, in addition to wielding an economic impact of almost 2 billion dollars.

In October 2007, when I assumed my duties as President and CEO, I immediately grasped the importance of the container

**TÉMOIGNAGES**

OTTAWA, le mercredi 6 février 2007

Le Comité permanent des transports et des communications se réunit aujourd'hui, à 18 h 15, pour étudier le trafic du fret conteneurisé actuel et éventuel manutentionné par les ports à conteneurs de la porte d'entrée du Pacifique, les ports à conteneurs de la côte Est et les ports à conteneurs du Centre du Canada, les principaux marchés importateurs et exportateurs desservis par ces ports et les politiques actuelles et futures à cet égard.

**Le sénateur Lise Bacon** (*présidente*) occupe le fauteuil.

[*Français*]

**La présidente :** Honorables sénateurs, je déclare la séance ouverte. Ce soir, nous sommes heureux de recevoir les représentants de l'Administration portuaire de Montréal : M. Patrice Pelletier, président-directeur général, Mme Stéphanie Isaacs, directrice des relations gouvernementales, et M. Jean Mongeau, vice-président, affaires juridiques et secrétaire de l'administration.

Comme vous le savez nous faisons l'étude, et nous ferons un rapport, sur le trafic du fret conteneurisé, actuel et à venir, manutentionné par les ports à conteneurs de la porte d'entrée du Pacifique, les ports à conteneurs de la côte Ouest, les ports à conteneurs du centre du Canada, sur les principaux marchés importateurs et exportateurs desservis par ces ports et sur les politiques actuelles et futures à cet égard.

Nous sommes très heureux de vous avoir avec nous, monsieur Pelletier, et nous entendrons votre présentation en premier; ensuite, les sénateurs auront sûrement plusieurs questions à vous poser.

**Patrice Pelletier, président-directeur général, Administration portuaire de Montréal :** Madame la présidente, je tiens à vous remercier de la tribune que vous m'offrez ce soir pour compléter la présentation qui vous a été faite le 14 mai dernier par mon prédécesseur, M. Taddeo. Je profiterai de cette occasion pour vous faire part de ma vision de l'avenir du trafic des marchandises diverses conteneurisées au Port de Montréal et surtout des mesures qui devront être prises pour en assurer la pérennité.

Premièrement, comme vous l'avez signalé, je tiens à mentionner que je suis accompagné ce soir par M. Mongeau et Mme Isaacs. Si c'est nécessaire, durant la période de questions, je vais me référer à eux pour certains points que vous allez soulever.

Permettez-moi de vous rappeler que le Port de Montréal est le premier port à conteneur sur la route de l'Atlantique Nord. Il contribue à la création de plus de 17 500 emplois directs et indirects, en plus d'avoir un impact économique de plus de deux milliards de dollars.

Au mois d'octobre 2007, lorsque je suis entré en fonction au poste de président-directeur général, j'ai immédiatement saisi

traffic in the Port of Montreal. I especially understood the need to ensure sustainability by doing everything possible to meet its growth needs.

It was therefore of primary importance for me to implement a strategic plan, including a new mission, a new vision, targeted strategic directions, and concrete action plans.

This task has been ongoing since we began developing our strategic plan, in November 2007, to set these strategic directions that will enable the Port of Montreal to become the Gateway of choice to the North American Continent. We expect to release the general terms of the new strategy in April.

We must understand that occupying the first rank in containerized freight traffic in North Atlantic is already a massive achievement. But to rest on our laurels would mean that our competition would overtake us. So we must constantly find solutions and implement initiatives in order to respond to market growth and develop new markets.

The development of the Port of Montreal is a social project. One of our strategies will be to develop a significant presence in the society and population of greater Montreal. This will involve re forging links between the port and economic stakeholders, and between the port and the population, bringing people together, and developing a feeling of pride and belonging among Montrealers with respect to the port.

This process will also integrate an efficient and effective developmental approach to government and Para government relations. Our strategy is to raise the city's awareness of the port.

We also want to make the Port of Montreal a leader in sustainable development in the maritime sector. This means developing innovative projects while contributing to the sustainable development of greater Montreal and its community. This also means making sure that we stay at the leading edge of environmental management, influencing our partners to adopt our sustainable development goals and seeing that they contribute to them.

No doubt, during the past months, you have heard about the example of the green alliance, which clearly shows the cooperation and partnership that exist in maritime transport, as the people in the industry have associated for a common cause, which is the greening of maritime transport.

Over the years, especially since 1960, the Port of Montreal has seen a modest but steady growth in terms of volume, although the composition of the total volume has significantly changed with increasing amounts of containerized goods.

l'importance du trafic de conteneur pour le Port de Montréal. J'ai surtout compris la nécessité d'en assurer la pérennité en prenant toutes les mesures requises pour répondre aux besoins de cette croissance.

Il était donc pour moi de première importance de mettre en place un plan stratégique qui comprendrait une nouvelle vision, une nouvelle mission, des orientations stratégiques ciblées, mais surtout des plans d'action concrets pour mettre en œuvre cette vision.

Ce travail est en cours, puisque nous l'avons amorcé il y a quelques semaines, en novembre 2007. Notre plan stratégique établira les orientations stratégiques permettant au Port de Montréal de devenir la porte d'entrée de commerce préférentiel du continent nord-américain. Nous ferons connaître les grandes lignes de cette nouvelle stratégie en avril prochain.

Il faut bien comprendre que d'occuper le premier rang au niveau du transport des marchandises diverses conteneurisées sur l'Atlantique Nord est une grande réussite en soi. Mais s'en satisfaire aurait pour effet de permettre à la concurrence qui se situe sur la côte Est nord-américaine de nous rattraper. Nous devons donc constamment trouver des solutions et mettre en place des initiatives, pour répondre à la croissance des marchés, mais surtout pour en développer de nouveaux.

Le développement du Port de Montréal est pour nous un projet de société. Une de nos stratégies sera de développer une présence significative auprès de la société et la population du grand Montréal. Il s'agit de recréer des liens entre le port et les intervenants économiques, entre le port et la population; se rapprocher, favoriser un sentiment de fierté et d'appartenance des Montréalais envers leur port.

Ce processus intégrera également une approche de développement de relations gouvernementales et paragouvernementales efficaces et utiles. Notre stratégie est de réaliser le port dans la ville.

Nous voulons aussi faire du Port de Montréal un leader du développement durable dans le secteur maritime. Cela implique d'élaborer des projets innovateurs en contribuant au développement durable du grand Montréal et de sa communauté locale. Cela veut également dire s'assurer d'être à l'avant-garde de la gestion environnementale et surtout d'influencer nos partenaires pour qu'ils adoptent nos objectifs de développement durable et qu'ils y contribuent.

L'exemple que vous avez sûrement entendu parler depuis quelques mois, c'est l'alliance verte, un exemple probant de cette collaboration, de partenariat dans le transport maritime, où les gens de l'industrie se sont associés envers une cause commune, c'est-à-dire de faire du transport maritime un secteur plus vert qu'il l'est actuellement.

Au fil des ans, notamment depuis 1960, le Port de Montréal, en termes de volume, a connu une croissance modeste et constante, mais la constitution de son volume total a changé de façon très significative pour laisser de plus en plus de place aux marchandises conteneurisées.

I refer you to table A1, which clearly shows the change in type of traffic overtime. On this graph, the grey curb shows that from 1968 to 2006, there was a very significant increase in container traffic in Montreal, and the city continued to grow at a good pace.

The Port of Montreal is a formidable gateway for trade, with its integrated intermodal system that brings together and develops privileged relationship with all its stakeholders. These stakeholders are the ship holders, the stevedores, and the rail and trucking companies. This synergy has enabled, and will continue to enable, the Port of Montreal to offer state-of-the-art integrated services that are still competitive.

Among the chief competitive advantages of the Port of Montreal are its geographic location, its rail network interface, its productivity and stability, its high performance integrated system, and finally, the quality of its customer relations and services.

It is important to remember that 60 per cent of the containerized traffic goes to Ontario and western Canada, while another 40 per cent shipped directly to the American Mid-West, to Chicago and Detroit.

With all this in mind, I felt it was imperative to implement a strategy to ensure that the Port of Montreal can maintain its current level of containerized traffic, but also increase its existing volumes.

We must do everything possible to strengthen our competitive position on the North Atlantic route, but we also have to analyze opportunities to develop new markets by seeking new routes that our current customers and new lines could use.

For example, the enlarging of the Panama Canal and the development of new hubs, such as the one developed by the Mediterranean Ship Company (MSC) at Freeport in the Bahamas, would create new opportunities for the Port of Montreal. We must move in this direction.

I now refer you to table A-2 which presents the 2006 container trade routes, and which shows that the Port of Montreal still has plenty of opportunities to develop new routes.

Most of Montreal's freight traffic is represented by this little black line which stands for the North Atlantic route, and you see all the other existing routes which point towards the northeast of the American continent, for instance the West Indies line which is the blue curb. You have the grey curb that goes through the Panama Canal. All this represents added potential in trade for Canada and, of course, for Montreal.

Je vous réfère donc au tableau A1, qui montre clairement le changement des types de trafic manutentionnés durant cette période. Sur ce graphique, la courbe grise démontre que de 1968 à 2006, il y a eu une augmentation très significative du trafic conteneurisé et Montréal a pu continuer à connaître une croissance intéressante.

Le Port de Montréal est une porte d'entrée formidable pour le commerce, dotée d'une plaque intermodale intégrée, qui a su regrouper et développer une relation privilégiée avec l'ensemble de ses intervenants. Ces intervenants sont les armateurs, les arrimeurs, les compagnies de chemin de fer et de camionnage. Cette synergie a permis et continue de permettre au Port de Montréal d'offrir un service intégré de premier plan tout en demeurant concurrentiel.

Parmi les principaux avantages concurrentiels du Port de Montréal, on retrouve sa situation géographique en plein cœur de l'Amérique, son interface avec le rail, la productivité et la stabilité de sa main-d'œuvre, la performance de son système intégré et, finalement, la qualité de ses services à la clientèle.

Il est important de rappeler que 60 p. 100 du trafic conteneurisé manutentionné à Montréal a pour destination le Québec, l'Ontario et l'Ouest canadien, alors que l'autre 40 p. 100 dessert directement le Midwest américain, soit principalement Chicago et Détroit.

Fort de ces constatations, il était primordial de mettre en place une stratégie permettant d'assurer au Port de Montréal le maintien du niveau de son trafic conteneurisé actuel, mais surtout, encore une fois, de lui permettre d'augmenter ses volumes présents.

Nous devons tout mettre en œuvre pour renforcer notre avantage compétitif sur la route de l'Atlantique Nord, mais nous devons également analyser les opportunités de développer de nouveaux marchés en recherchant de nouvelles routes qui pourront être desservies par nos clients actuels et possiblement par de nouvelles lignes maritimes.

À titre d'exemple, il y a l'agrandissement du Canal de Panama qui devrait voir le jour en 2014 et le développement de nouveaux hubs comme celui qu'a développé la Mediterranean Ship Company, à Freeport, dans les Bahamas. Ces innovations vont créer de nouvelles opportunités pour le Port de Montréal et c'est dans ce sens que nous devons œuvrer.

Je vous réfère maintenant au tableau A2. Vous avez une carte du monde sur laquelle on vous présente les routes de commerce par conteneurs utilisées en 2006 et qui démontre encore clairement qu'il y a beaucoup d'opportunités de développement pour le Port de Montréal sur ces nouvelles routes.

La majeure partie du transport de marchandises de Montréal est représentée par cette petite ligne noire qui représente la route de l'Atlantique Nord et vous voyez toutes les autres routes qui existent, qui éventuellement pointent vers le Nord-Est américain, par exemple la route des Caraïbes qui est la courbe en bleu. Vous avez la courbe en gris qui passe via le canal de Panama. Tout cela représente un potentiel additionnel de commerce pour le Canada et, bien sûr, pour Montréal.

North American container traffic grew from 2000 to 2005 by 12.3 per cent with Southeast Asia, 10.3 per cent with Northeast Asia, 8.7 per cent with Latin America, and was practically flat with Europe.

Nonetheless, the Port of Montreal has had a growth rate of more than 5 per cent over the past five years, and in 2007, its growth rate went up to 9.4 per cent. Nevertheless, a European comeback is forecast for 2005-2015, with 5.7 per cent predicted growth, and 6 per cent with Southeast Asia and 8.5 per cent with Northeast Asia, as shown in table A-3.

Table A3 shows growth by region for the period from 2000 to 2015. We are specifically interested in the green part of the graph that shows that European growth in trade will have a comeback, which correlates very well with our future growth in Montreal.

Today the Montreal Port Authority is at a crossroads. It must pull out all the stops to acquire the infrastructures and capacity required to meet this traffic growth. Clearly, not to respond or to respond too much, would have the direct impact of losing our competitive edge and consequently our market share. This is an extremely competitive and volatile market.

There are several market trends concerning containerized goods. They could exert varying impacts on traffic in the Port of Montreal. That is why we must consider these five factors: first, consolidation, alliances and the emergence of mega transporters in the industry; second, use of large vessels for economy of scale and cost reductions. To give you an idea of the size of the mega containers, each one can transport from 8,000 to 14,000 containers.

There will also be changes arising from the level of risk involved in putting so much freight on a ship and using so much logistics in a port.

Third, there are changes in management and logistic chain strategies. Some companies have a very vertical chain strategy. Not only do they want to control the maritime line, but they also want to control the railway, the trucking, et cetera. Fourth, the availability of rapid, efficient and cost competitive intermodal transport systems and finally the new port and shipping technologies.

Today the Port of Montreal is in an enviable position, but it must cope with major challenges if it is to achieve its growth objectives. Keep in mind that, besides its privileged geographic location, it is served by two major railway systems, as I mentioned earlier, it still offers the best transit time of the eastern ports on its land portion, right up to Chicago and Detroit. The port will also have to cope with rapidly growing ports in the United States, and it absolutely must make major investments to address its capacity problem. To do so, it needs to be able to play with flexible and

En ce qui concerne la croissance du conteneur en Amérique du Nord pour la période 2000-2005, elle a été de 12,3 p. 100 pour l'Asie du sud-est, 10,3 p. 100 pour le nord-est de l'Asie, 8,7 p. 100 pour l'Amérique latine et pratiquement neutre pour l'Europe.

Malgré cela, le Port de Montréal a affiché une croissance supérieure à 5 p. 100 depuis les cinq dernières années et en 2007, sa croissance s'élevait à 9,4 p. 100. Néanmoins, pour ce qui est des prévisions pour 2005 à 2015, il y aura une prévision de croissance avec l'Europe de 5,7 p. 100, pour l'Asie elle sera de 6 p. 100 à 8 p. 100, dépendamment si l'on se situe au sud-est ou au nord-est.

Le tableau A3 montre la croissance par région pour la période de 2000 à 2015. Ce qui nous intéresse, c'est particulièrement l'élément vert du graphique qui montre que la croissance européenne au niveau du commerce va reprendre, ce qui corrèle très bien avec notre future croissance à Montréal.

L'Administration portuaire de Montréal est aujourd'hui à la croisée des chemins. Elle doit tout mettre en place, tant au niveau des infrastructures requises que de la capacité nécessaire pour répondre à la croissance de son trafic. Bien entendu, ne pas réagir ou réagir trop tard, aurait pour effet direct de nous faire perdre notre situation compétitive et implicitement, notre part de marché. Il s'agit d'un marché extrêmement compétitif et volatil.

Il y a plusieurs tendances sur le marché des diverses marchandises conteneurisées. Elles pourraient avoir un impact plus ou moins fort sur l'évolution des trafics au Port de Montréal. C'est pourquoi il faut aborder cinq éléments. Premièrement, la consolidation, les alliances et l'émergence des mégatransporteurs dans l'industrie qui sont encore très nombreux; deuxièmement, l'utilisation de grands navires à des fins d'économie d'échelle et de réduction de coût. Et quand on parle de grands navires, pour vous donner une idée, c'est un navire qui transporte de 8 000 à 14 000 conteneurs.

Il y a aussi des transformations qui vont se produire au niveau du risque de mettre autant de cargaisons sur un navire et d'utiliser autant de logistique à un port.

Troisièmement, il y a les changements dans les stratégies de gestion de la chaîne logistique. Certaines compagnies ont une stratégie de chaîne très verticale, donc ils veulent non seulement contrôler la ligne maritime, mais ils veulent également contrôler le chemin de fer, le camionnage, et cetera. La disponibilité des transports intermodaux rapides, efficaces et à coût concurrentiel, et finalement, les nouvelles technologies portuaires propres aux navires.

Le Port de Montréal se trouve aujourd'hui dans une position enviable, mais devra faire face à des défis de taille s'il veut atteindre ses objectifs de croissance. N'oublions pas qu'en plus de sa situation géographique privilégiée, il est desservi par deux chemins de fer — un avantage majeur — et comme je l'ai mentionné, il offre à ce jour le meilleur temps de transit des ports de la côte Est pour la portion terrestre, et ce, jusqu'à Chicago et Détroit. Le port devra également faire face à des ports en forte croissance aux États-Unis et devra absolument faire des

appropriate financing tools. Every delay in obtaining this flexibility means the Port of Montreal risks losing its competitive edge.

To achieve its goals, the port authority is developing new mission and vision statements and is working on its strategic directions, including the development of its customer base, active growth, infrastructures, funding, community, the environment and the organization itself.

There is no doubt that in the near future the Montreal Port Authority will have to invest in its infrastructures to respond to its growth needs and maintain its competitive edge. As a first step, this means updating its infrastructures in order to respond to the needs of its users. To this we must add the need to make major investments in new facilities in response to today's growing traffic and the arrival of new traffic from new routes. And all this must be done in a context of sustainable development.

This evening, it is important for me to make you understand our new approach and make you aware of our investing needs. Investment would enable us to respond to the future growth of containerized freight traffic. Admittedly, the Montreal Port Authority has a cashflow of almost \$90 million and has always funded its projects with capital assets and surpluses. But this premise can no longer be applied due to financial issues in the upcoming investments. It is clear that this will not be sufficient to meet the future funding needs of the port, at many hundreds of billions of dollars, in order to maintain its competitive position. However, above all, we want to facilitate trade and make a substantial social and economical impact on our country.

As you have already heard, we are winding up a study on the capacity the Port of Montreal needs to respond to container growth. The study concludes that the Port of Montreal will see steady growth, and, based on a potential 4 per cent annual increase — I remember that it was 9 per cent in 2007, and above 4 per cent over the last five years — it will reach full capacity within five or seven years, which is a very short time!

Our strategic plan therefore provides for major investments, in the aim of adding new spaces through development that is harmonized with the needs of our partners, not only clients, but all the stakeholders, from the city and the various levels of government, stevedores, shipowners, et cetera.

We are also going to analyze alternate scenarios in terms of legal and financial structures. This could even involve a partnership development with risk sharing. This strategic plan will guide our approach over the coming years. To accomplish

investissements majeurs pour s'attaquer à son problème de capacité. Pour ce faire, il devra être en mesure de jouir d'outils de financement flexibles et adaptés. Retarder l'obtention de cette flexibilité financière risque de diminuer la situation compétitive du Port de Montréal.

Pour atteindre ses objectifs, l'administration portuaire vient de se doter de nouveaux énoncés de mission et de vision et travaille sur les orientations stratégiques, lesquelles comprennent le développement de sa clientèle et la croissance active, les infrastructures, la finance, la communauté, l'environnement et l'organisation elle-même.

Il ne fait aucun doute que dans un avenir rapproché, l'Administration portuaire de Montréal devra investir dans ses infrastructures pour répondre au besoin de croissance et maintenir son avantage compétitif. Dans un premier temps, cela implique la mise à niveau de ses infrastructures afin de s'assurer qu'elles répondent toujours au besoin de ses clients. À cela, il faut ajouter la nécessité de procéder à des investissements majeurs, de nouvelles installations pour répondre à l'accroissement du trafic actuel et à l'arrivée de nouveaux trafics en provenance de nouvelles routes — et je l'ai montré via la carte —, le tout étant fait dans un contexte de développement durable.

Ce soir, il est important pour moi de vous faire connaître notre nouvelle approche et de vous faire part de nos besoins en investissement. Ces derniers nous permettront de répondre à la croissance future du trafic conteneurisé, une croissance bien réelle. Bien entendu, l'Administration portuaire de Montréal détient un flux monétaire intéressant de près de 90 millions de dollars et a toujours financé ses projets en capital, à même ses surplus. Cependant, cette prémisse ne peut plus s'appliquer en raison des enjeux financiers. Les besoins financiers futurs du port seront de plusieurs centaines de millions de dollars afin de maintenir non seulement sa position concurrentielle, mais surtout de faciliter le commerce et apporter un impact socioéconomique significatif à notre pays.

Comme cela vous a été déjà mentionné, nous venons de terminer une étude de capacité nécessaire au Port de Montréal pour répondre à la croissance du conteneur. Cette étude conclut que le Port de Montréal connaîtra une croissance continue et qu'en se basant sur l'augmentation potentielle de seulement 4 p. 100 — je rappelle que c'était neuf p. 100 en 2007 et au-delà de 4 p. 100 au cours des cinq dernières années —, le port aura atteint sa capacité dans cinq à sept ans. C'est demain!

Notre plan stratégique va donc prévoir des investissements majeurs dont l'objectif sera de nous assurer d'ajouter de nouveaux espaces par un développement harmonieux avec les besoins de nos partenaires — donc pas seulement les clients —, c'est-à-dire tous ceux qui ont un intérêt, comme les intervenants de la ville et des divers niveaux de gouvernement, les arrimeurs, les armateurs, et cetera.

Nous allons également prévoir l'analyse de diverses alternatives au niveau des structures juridiques et financières. Cela impliquera possiblement un développement en partenariat public et privé, comprenant un partage équilibré des risques, financiers ou

this, we need to modify our powers by obtaining an amendment to our letters patent such that we can set up operational concessions and partnership agreements.

Last week, I appeared before the Standing Committee on Transport, Infrastructure and Communities to support Bill C-23 modifying the Canada Marine Act. In effect, this bill would change section 25 of the act, granting us access to parliamentary appropriations for purposes of infrastructures, the environment and safety.

This bill also provides for the creation of a borrowing code which would enable the Montreal Port Authority to enjoy greater flexibility in its financial arrangements for development projects. In fact, this borrowing code would apply to all Canadian port authorities with gross revenues exceeding \$25 million. Application of this code would allow us to borrow on a commercial basis, giving us more flexibility in terms of financial guarantees.

The proposed changes to the Canada Maritime Act would therefore give us the funding tools that have been unavailable up to now.

This brings me to the creation of the continental port and the Ontario-Quebec trade corridor. For me and my team, and for the board of governors, this element is of national importance, and there is a direct connection to our social project, which I discussed earlier when describing the development of the Port of Montreal. I am sure that the Port of Montreal is taking an active part in the functioning of this gateway port, which was created by the federal and provincial governments in the aim of promoting domestic and international trade in the gateway area. For the Port of Montreal, it means a key development tool, and we are going to make sure that we present development projects that will enable us to respond to our immense development needs. We need all the tools available to develop the port at a pace that would allow us to remain competitive with American ports. As you can see, we are adopting a pro-active approach, and our strategic plan will reflect that.

You may rest assured that we will do everything possible to meet the growing needs of our users and all future customers, not only to facilitate trade but also to create a very substantial socioeconomic impact on the city and the country.

I wanted to share our new vision and tell you that the Port of Montreal is playing and will continue to play an extremely important role as an integrated, intermodal system and the gateway to Canada.

autres. Ce plan stratégique nous guidera donc dans notre démarche des prochaines années. Pour ce faire, nous aurons besoin de modifier nos pouvoirs en obtenant un amendement à nos lettres patentes pour nous accorder le droit de créer des concessions d'opération ou des ententes de partenariat public et privé.

La semaine dernière, j'ai comparu devant le Comité permanent des transports, des infrastructures et de la collectivité pour appuyer le projet de loi C-23, loi modifiant la Loi maritime du Canada gouvernant le Port de Montréal. En effet, ce projet prévoit la modification de l'article 25 de la loi pour nous accorder l'accès à des crédits du Parlement pour des fins d'infrastructure, d'environnement et de sûreté.

La création d'un code d'emprunt est également prévue, ce qui permettra à l'Administration portuaire de Montréal de profiter d'une plus grande flexibilité dans ses montages financiers lors de projets de développement. En effet, ce code d'emprunt s'appliquera à toute administration portuaire canadienne dont le revenu brut sera supérieur à 25 millions de dollars. L'application de ce code nous permettra d'emprunter sur une base commerciale, nous accordant une plus grande flexibilité au niveau des garanties accordées pour obtenir ce type de financement.

Ces amendements proposés à la Loi maritime du Canada vont donc nous octroyer des outils de financement qui, à ce jour, sont inexistantes.

Cela m'amène à vous parler de la création de la porte continentale et du corridor de commerce Ontario-Québec. Cet élément, pour moi, pour mon équipe et pour le conseil d'administration, est un élément d'importance nationale. Il rejoint directement notre projet de société auquel je faisais référence plus tôt, en parlant de développement du Port de Montréal. Je me suis assuré que le Port de Montréal prenne une part active au fonctionnement de cette porte d'entrée de commerce, créée par les gouvernements fédéral et provinciaux et dont l'objectif est de promouvoir le commerce intérieur et international. Il s'agit d'une composante majeure de développement et nous allons nous assurer d'y présenter des projets de développement qui nous permettront de répondre à nos défis de croissance. Nous aurons besoin de toutes ces mesures disponibles pour développer le port à un rythme qui nous permettra de demeurer concurrentiels par rapport aux ports américains, particulièrement les ports de la côte Est américaine. Comme vous êtes à même de le constater, nous adoptons une approche proactive et notre plan stratégique en sera le reflet.

Soyez assurés que nous mettrons tout en œuvre pour répondre au besoin de croissance de nos clients, actuels et futurs, afin non seulement de faciliter le commerce, mais aussi de créer un impact socioéconomique très important pour la ville et le pays.

Je tenais à vous faire part de notre nouvelle mission, de notre nouvelle vision, et à vous dire que le Port de Montréal joue et continuera certainement de jouer un rôle extrêmement important comme plaque intermodale intégrée et porte de commerce du Canada.

Thank you for your attention. I am now ready to take questions. Madam Chair, members of the committee, thank you.

**The Chair:** Thank you, Mr. Pelletier. As you know, the committee met the former chief executive officer of the Montreal Port Authority, Mr. Taddeo, on two occasions, namely on February 7, 2007 and May 14, 2007. In his presentation, as you are doing in your presentation today, he dealt with the tremendous advantage that the Port of Montreal presents for exporters from Montreal, Quebec and all of Canada. In this context, he indicated that the Port of Montreal is perpetually under construction, as it constantly responds to growing needs, especially in the Montreal Island area. He also stated that in the future, the Montreal Port Authority would depend on the real estate reserves at Contrecoeur. You did not mention Contrecoeur in your presentation. Is the Montreal Port Authority still planning to develop the site at Contrecoeur? Would developing this site contribute to the economic growth of Greater Montreal?

**Mr. Pelletier:** This is an excellent question. Many journalists have asked me that.

**The Chair:** I can imagine!

**Mr. Pelletier:** One of the first things that I did during the initial weeks was to evaluate everything that had been done over the past 20 years. I even went back to the time before the real estate at Contrecoeur was purchased, which was in the 1980s, and I tried to understand how things subsequently developed.

For the next phase of the development of the Port of Montreal, which is in anticipation of a substantial increase in container traffic during the years 2013 to 2020, the venues have not yet been determined. We must study the socioeconomical, environmental and financial impacts of a new location and we must determine what kind of relations we want to have with our partners to help us choose the most advantageous location. The greatest difference between my vision of the Port of Montreal and the vision that my predecessors had of it consists in a more systematic approach to a new way of doing things whereby the meaning of the term “business world” has changed considerably. The stakeholders in the port are not bound by contract. There is a missing link. Our objective, in the current phase of strategic planning consists in bringing all the stakeholders to the table to discuss the advantages and disadvantages of the new locations.

The port in Contrecoeur would have the advantage of being very large — it could handle up to 3 million more containers. Is it in our interest to handle 3 million containers rather than one? Would a capacity of 1 million containers be adequate for the next 10 or 12 years? In addition, choosing Contrecoeur would mean that we would need more rail lines, and that would change the urban landscape of the city. However, the current site could meet the demand for about 10 years.

Je vous remercie beaucoup de votre attention et je suis prêt, madame la présidente, membres du comité, à répondre à vos questions.

**La présidente :** Merci, monsieur Pelletier. Le comité, comme vous le savez, avait rencontré l'ancien directeur général de l'Administration portuaire de Montréal, M. Taddeo, à deux reprises, soit le 7 février 2007 et le 14 mai 2007. Dans son exposé, il a traité — comme vous le faites encore aujourd'hui — de l'incalculable avantage du Port de Montréal pour les exportateurs de Montréal, du Québec et du Canada tout entier. De ce fait, il a indiqué que le Port de Montréal était un chantier perpétuel qui ne cessait de répondre à la demande croissante, tout d'abord sur le terrain de l'île de Montréal. Il a également mentionné qu'à l'avenir, l'Administration portuaire de Montréal comptait sur les réserves foncières à Contrecoeur. Vous n'avez pas mentionné Contrecoeur dans votre exposé. Est-ce que le développement du site de Contrecoeur fait toujours partie des plans de l'APM et est-ce que le développement de ce site pourrait contribuer à la croissance économique du Grand Montréal?

**M. Pelletier :** C'est une excellente question. Beaucoup de journalistes me l'ont posée.

**La présidente :** J'imagine!

**M. Pelletier :** Une des premières choses que j'ai faite dans les premières semaines est d'évaluer tout ce qui a été fait depuis 20 ans. Je suis même remonté avant l'achat des terrains de Contrecoeur, c'est-à-dire dans les années 1985 et j'ai essayé de comprendre quel développement avait été suivi.

Pour la prochaine phase de développement du Port de Montréal, qui prévoit une augmentation importante du trafic par conteneurs vers les années 2013 à 2020, le choix de l'emplacement des activités n'a pas encore été déterminé. Nous devons étudier les impacts socioéconomiques, environnementaux et financiers d'un nouvel emplacement et déterminer le type de relations que nous voulons avoir avec nos partenaires pour nous aider à choisir le site qui offrirait les meilleurs avantages. La plus grande différence entre ma vision du Port de Montréal et celle des gens qui m'ont précédé consiste à devoir intégrer plus systématiquement une avenue nouvelle où le sens de l'expression « monde des affaires » a beaucoup changé. Les intervenants du port ne sont pas liés de façon contractuelle. Il y a un chaînon manquant. L'objectif que nous visons dans la phase actuelle de planification stratégique est de réunir tous ces intervenants à une table et de discuter des avantages et des inconvénients de nouveaux sites.

Le port à Contrecoeur aurait l'avantage d'être très grand, capable de recevoir jusqu'à trois millions de conteneurs additionnels. Avons-nous intérêt à recevoir trois millions de conteneurs plutôt qu'un? Une capacité d'un million serait-elle suffisante pour les dix ou 12 prochaines années? En outre, le choix de Contrecoeur nécessiterait l'ajout de voies ferrées qui modifieront le paysage urbain de la ville. Toutefois, le site actuel pourrait satisfaire à la demande pour une dizaine d'années.

The main reason we are here today is to assess the advantages and disadvantages of two or three possible sites. We therefore began a dialogue with the main parties involved, including the mayor of Contrecoeur and her team, with whom we will be meeting next week.

We have no preconceived ideas at this stage in the process. It is extremely important that we eliminate the psychological barriers that would prevent us from maintaining a rigorous, systemic approach. If we go to Contrecoeur, obviously, there will be a negative impact on Montreal. What will the impact be? How can we attach figures to this impact? We retained the services of major firms such as SECOR to assess the social and economic impact involved in this new vision of expanding the Port of Montreal.

**The Chair:** Expanding the current site of the Port of Montreal is limited by the land available, and we should say as well that virtually any expansion plan has some limitations.

**Mr. Pelletier:** In my opinion, the current size of the Port of Montreal could meet the demand until 2020 or 2025. That is one of the options we are considering. However, if I could choose only one response, I would opt for the port in Contrecoeur. However, we have to take into account the social, economic, political, environmental and commercial aspects of this decision. There is no point in building a terminal if it is used very little; there is no point in making a bad investment of this type. There are ports around the world that have not managed to attract business.

**The Chair:** In the last December issue of the magazine *Forces*, you had a conversation with Mr. Éric Desrosiers. You revealed the direction in which you were taking the Port of Montreal. You would like it to become larger and to be the preferred gateway for new ships arriving from all over Asia, but particularly for new European ports. In order to achieve this, you mentioned that you need a new understanding with the various levels of government. You also referred to some bills that could be of interest to you for financing purposes. Could you talk more about these points which appear on pages 14 and 15 in the French version of your statement? Have you set up a group for the purpose of developing these potential markets?

**Mr. Pelletier:** On one hand, there is the strategic planning exercise that I explained to you, whereby we try to determine independently what additional routes could be part of our future planning. I mentioned a few of them earlier. I will give you an example of a recent partnership that we did not have before. One of our new clients decided to move goods from South America and Asia via Freeport to Montreal. The client could have gone to Savannah, New York, Norfolk or any other port on the U.S. Atlantic seaboard, but he decided to use Montreal. We are also considering new partnerships because some new ports have been open on the Mediterranean. There is some in-house work being done on them at the moment. We also decided to put out a call for tenders from the best players in the industry.

Le but essentiel de notre démarche aujourd'hui est d'évaluer les avantages et les inconvénients entre deux ou trois sites possibles. Nous avons donc amorcé un dialogue avec les principaux intéressés, dont la mairesse de Contrecoeur et son équipe que nous rencontrons la semaine prochaine.

Nous n'avons pas d'idées préconçues à cette étape de la phase. Il est extrêmement important d'éliminer les barrières psychologiques qui nous empêcheraient de garder une approche systémique rigoureuse de la situation. Si nous allons à Contrecoeur, il est évident que Montréal subira un contrecoup. Quels seront ces impacts? Comment pourrions-nous les chiffrer? Nous avons eu recours aux services de grandes firmes telles que SECOR pour évaluer les impacts socioéconomiques qu'entraînera la nouvelle vision d'expansion du Port de Montréal.

**La présidente :** L'expansion de l'emplacement actuel du Port de Montréal est limitée par ses dimensions terrestres, et il faut dire également qu'il y a des limites à tout agrandissement.

**M. Pelletier :** À mon avis, les limites actuelles du Port de Montréal pourraient satisfaire la demande jusqu'en 2020-2025. C'est une des options envisagées. Cependant, si je n'avais droit qu'à une seule réponse, j'opterais pour le port à Contrecoeur. Cependant, il faut tenir compte du poids social, économique, politique, environnemental et commercial important de cette décision. Cela ne donne rien de construire un terminal s'il est peu utilisé, de perdre un tel investissement. On trouve sur la planète des ports qui n'ont pas réussi à attirer le commerce.

**La présidente :** Dans l'édition de décembre dernier du magazine *Forces*, vous avez eu un entretien avec M. Éric Desrosiers. Vous avez dévoilé la direction vers laquelle vous dirigez le Port de Montréal. Vous souhaitez qu'il devienne plus grand et qu'il soit la porte d'entrée de prédilection de nouveaux navires arrivant partout d'Asie, mais surtout des nouveaux ports européens. Pour y parvenir, vous mentionnez qu'il faut établir une nouvelle complicité avec les gouvernements. Vous parlez également de certains projets de loi qui vous intéressent pour le financement. Pourriez-vous développer davantage vos propos à ce sujet que l'on retrouve aux pages 14 et 15? Avez-vous mis sur pied un groupe de prospection dans le but de développer ces marchés que vous entrevoyez?

**M. Pelletier :** D'une part, il y a la planification stratégique que je vous ai expliquée, où de façon indépendante nous essayons de déterminer quelles routes additionnelles pourraient s'inscrire dans nos plans futurs. J'en ai mentionné quelques-unes tout à l'heure. Je vous donne un exemple de partenariats récents que nous n'avions pas auparavant. Un de nos nouveaux clients a décidé de transiter des marchandises en provenance d'Amérique du Sud et d'Asie via Freeport vers Montréal. Il avait pourtant le choix d'aller à Savannah, New York, Norfolk, ou tout autre port de la côte Est américaine, mais il a décidé de transiter par Montréal. Nous envisageons aussi de nouveaux partenariats grâce à l'ouverture de nouveaux ports sur la Méditerranée. Un travail à l'interne se fait à cet égard. Nous avons aussi décidé de faire un appel d'offres auprès des meilleurs de l'industrie.

I find it interesting that you would ask this question, because we held a meeting to decide who would get the contract, following the calls for tender, in order to do a very specific market study about the movement and quantity of goods from ports on the U.S. Atlantic seaboard. We wondered, for example, whether we could target the transportation of cargos of bricks or ceramic goods from Brazil, which are currently transhipped in Savannah, and then delivered to Chicago. We are able to target for our competitors the type of goods they move, their origin, their destination, and in some cases the carrier. A shipping line may be moved, or there may simply be a movement from one shipping line to another. That is the work we are doing, and which we will be completing in April as part of our strategic planning. Have I answered your questions?

**The Chair:** Not exactly, but you have provided me with other information. So that is fine. I did not get an answer about the group that was supposed to develop potential markets.

**Mr. Pelletier:** First of all, with our port partners, the three or four presidents, we said that we were going to move toward the American Midwest and Europe starting in March. However, we have postponed the dates by about two months, because we did not have adequate data. Let me give you an example. Let us say that the LCBO would move all its wine through New York. In that case, we would have to meet with the LCBO to convince it to move its wine through Montreal. That is the type of information we are after. That is our next step. Based on this information, we will work as a team, and in partnership. This is the first time we have worked in this way. The shipping line, together with the railway, cornerstone to the transportation of goods for Canadians and a key to our success, will enable us to go either to Italy, Spain, Chicago or Memphis.

**The Chair:** Environmental protection is an integral part of your authority's mission — I believe \$3 million have been invested in environmental projects over the last two years. The low water level in the St. Lawrence River seems to be an increasingly serious concern. During your interview with the *Forces* magazine, you said that there was no problem in the short and medium term.

Has this phenomenon been observed elsewhere as well? I come back to Contrecoeur once again. What impact might it have in the long term? Are any measures planned for the Port of Montreal?

**Mr. Pelletier:** I will speak to you as a hydrologist. I began my career as a civil engineer specializing in hydrology. When I got to the Port of Montreal, I tried to understand the issue. I was told that the levels were low. I asked them how low. I then consulted a chart for the last few years to see the lower and the higher levels. I did see that the water level was low, but that happened five years ago as well. At the same time, I noticed that 2007 was a great year — the water level rose by 9.4 per cent. So I do not understand.

C'est intéressant que vous posiez la question, parce que nous avons tenu une réunion pour décider qui obtiendrait le contrat, suivant les appels d'offres, pour faire une étude de marché extrêmement pointue sur le déplacement et la quantité de marchandises et autres des ports de la côte Est américaine. Par exemple, pourrions-nous cibler le transport de cargaisons de briques ou de céramique en provenance du Brésil qui actuellement sont transbordées à Savannah pour être livrées à Chicago? Nous en sommes au point de pouvoir cibler chez nos compétiteurs le type de marchandises, son origine, sa destination et éventuellement son transporteur. Il peut y avoir un mouvement d'une ligne maritime ou tout simplement un mouvement d'une ligne maritime à une autre. C'est le travail qu'on accomplit et qu'on va finalement boucler au mois d'avril à l'intérieur de notre planification stratégique. Ai-je répondu à vos questions?

**La présidente :** Pas tout à fait, mais vous me donnez d'autres informations. Alors, ça va. Je n'ai pas eu de réponse concernant le groupe de prospection qui devrait être mis sur pied.

**M. Pelletier :** Premièrement, avec nos partenaires du port, les trois à quatre présidents de sociétés, nous avons dit qu'on allait vers le Midwest américain et en Europe à partir du mois de mars, mais on a reculé les dates d'à peu près deux mois parce qu'on y allait sans avoir de données suffisantes. Je vous donne un exemple. Admettons que la LCBO transiterait tout son vin via New York. Nous devons alors rencontrer la société afin de la convaincre de le faire via Montréal. C'est cette finesse de l'information que nous recherchons. C'est notre prochaine étape. À partir de ces éléments, nous partirons en équipe et en partenariat. C'est la première fois que nous ferons les choses de cette manière, c'est-à-dire que la ligne maritime, avec le chemin de fer, clé de voûte du transport de marchandises pour les Canadiens et de notre succès, nous pourrions aller soit en Italie, en Espagne, à Chicago ou Memphis.

**La présidente :** La protection de l'environnement fait partie intégrante de la mission de votre administration — je pense que trois millions de dollars ont été investis dans des projets environnementaux au cours des deux dernières années. Alors, le faible niveau d'eau du fleuve Saint-Laurent semble devenir une préoccupation de plus en plus sérieuse. Lors de votre entretien au magazine *Forces*, vous avez dit que la situation à court et à moyen terme n'était pas un problème.

Est-ce que ce phénomène a aussi été observé ailleurs? Je reviens encore à Contrecoeur. Quel impact ce phénomène peut-il avoir à long terme? Est-ce qu'il y a des mesures qui sont prévues pour le Port de Montréal?

**M. Pelletier :** C'est l'hydrologue qui va parler. J'ai commencé ma carrière comme ingénieur civil, spécialiste en hydrologie. Quand je suis arrivé au Port de Montréal, j'ai essayé de comprendre cette problématique. On m'a dit que les niveaux étaient bas. Je leur ai demandé à quel niveau. J'ai alors consulté un graphique des dernières années afin de voir les niveaux les plus bas et les niveaux les plus hauts. Je me suis aperçu que c'était bas, mais qu'il y a cinq ans, c'était bas aussi. En même temps, je me suis aussi aperçu que l'année 2007 était formidable avec 9,4 p. 100 de croissance. Je ne comprends pas.

There are many issues involved. Ships have adapted over the years. Montreal has so much potential for getting into the American Midwest and the Canadian market that companies have built ships for the St. Lawrence. That is quite remarkable. We are not talking only about shipping 365 days a year in the ice, there is also the issue of the width of ships which means that you need less draft. We must realize that this remains a limiting factor. The water level remains a risk. I dealt with it in two ways in the strategic planning process.

I asked my team and all the consultants who work with us whether climate change would affect us in 10, 15 or 20 years. We are talking about a \$500 million or \$700 million investment, so we have to take care to protect it. Protecting it means knowing how to manage the risks. Obviously, we will not come up with the answer to a question of this type tomorrow morning. However, the Port of Montreal will receive some assistance from the university to study this phenomenon.

The question in the shorter term involves working with our partners to improve electronic shipping. It is incredible what can be done today with technological advances compared to what we could do even two or three years ago. If we did not know the draft or the depth, that would be another problem. We would never have experienced the type of growth we had. So these are very important projects. We must maintain our relationship with the Coast Guard and with the Great Lakes regarding downstream water movements.

You will find a project that talks about this as part of our strategic planning. This project will talk about inches. You must understand that one additional foot of draft for Montreal would increase the cargo on ships by between 10 and 20 per cent generally speaking. This is organic growth. We did nothing. We did not have to go to Memphis, Chicago, Paris or Marseille, and yet we have additional growth. So we have a team working specifically on making optimum use of the water, that is to see what we can do to make improvements in this area. I am not talking about on-going dragging on the St. Lawrence; this is very specific. Your question was about what keeps me awake at night, but not in any alarmist way, but rather as a manager responsible for managing risks.

**Senator Dawson:** Congratulations on your appointment. I think you have very big shoes to fill. Your predecessor was at the very least very colourful, very committed, very convincing and very passionate about his port. We are very pleased to have you here. We will certainly be inviting you back when we study Bill C-23 or on other issues.

You talk about the continental gateway toward the end of your brief in English. Senator Zimmer and I are just back from Prince Rupert. The port managers start by talking about the continental gateway and then they talk about the local port. This is already a step forward by you, because you talked about it toward the end of your presentation — perhaps your predecessor would have

La problématique est multiple. Les navires se sont adaptés au cours des années. Montréal a tellement une force de marché intéressante pour pénétrer le mid-ouest américain et le marché canadien, que les compagnies ont construit des navires pour le Saint-Laurent. C'est quand même extraordinaire. Il ne s'agit pas seulement de pouvoir naviguer 365 jours par année dans la glace, mais il y a aussi la largeur des bateaux qui fait que tu as moins besoin de tirant d'eau. Cela demeure un élément limitant, il faut bien le comprendre. Le niveau d'eau demeure un risque. Je l'ai abordé de deux façons sur le plan de la stratégie.

J'ai demandé à mon équipe et à tous les consultants qui travaillent avec nous si le changement climatique allait nous affecter dans dix, 15 ou 20 ans. Quand on parle d'un investissement de 500 ou 700 millions, il faut le protéger. Protéger, c'est savoir gérer les risques. C'est sûr qu'on ne trouvera pas la réponse à une telle question demain matin. Cependant, il va y avoir une collaboration universitaire avec le Port de Montréal, au Québec, pour étudier ce phénomène-là.

La question à plus court terme est de travailler avec nos partenaires pour améliorer la navigation électronique. C'est incroyable ce qu'on peut faire aujourd'hui avec les avancées technologiques comparativement à ce qu'on pouvait faire il n'y a même pas deux ou trois ans. Si on était ignorant du tirant d'eau ou de la profondeur, ce serait un autre problème. Jamais on n'aurait eu une telle croissance. Ce sont donc des projets importants. Il faut garder la relation qu'on a avec la Garde côtière et avec les Grands Lacs en ce qui a trait aux mouvements d'eau en aval.

À l'intérieur de notre planification stratégique, vous allez voir un projet qui parlera de cela. Ce projet parlera de pouces. Vous savez, un pied additionnel de tirant d'eau pour Montréal augmenterait, en général, la cargaison des bateaux de 10 à 20 p. 100. C'est une croissance organique. On n'a rien fait. On n'est pas sorti, on n'est pas allé à Memphis, à Chicago, à Paris ou à Marseille et on se retrouve avec une croissance additionnelle. Il y a donc une équipe qui travaille spécifiquement pour voir à l'optimisation hydrique, c'est-à-dire voir ce qu'on peut faire pour apporter des améliorations. Je ne parle pas de dragage continu sur le fleuve; c'est très spécifique. Votre question en est une du type « What keeps me awake at night », mais pas dans un sens alarmiste, plutôt dans un sens de gestionnaire qui doit gérer les risques.

**Le sénateur Dawson :** Félicitations pour votre nomination. Je pense que vous remplissez des chaussures qui étaient très grandes. Votre prédécesseur était au minimum très coloré, très engagé, très convaincant et passionné de son port. Nous sommes bien contents de vous recevoir. Nous aurons sûrement l'occasion de vous réinviter lors de l'étude du projet de loi C-23 ou lors de l'étude de plusieurs autres dossiers.

Vous parlez de la porte continentale, à la page 16. Le sénateur Zimmer et moi arrivons de Prince Rupert. Les gestionnaires du port commencent par parler de la porte continentale et ensuite ils parlent du port local. C'est déjà un progrès de votre part, car vous en parlez à la page 16 — peut-être que votre prédécesseur aurait rajouté des pages pour en parler. Nous irons à Halifax rencontrer

added some more pages to discuss it. We will be going to Halifax to meet with the port officials. We will be having discussions with port officials throughout the country, and as a result of the conversation, we should have an approach to the Atlantic region similar to the one we have for the Pacific region, where people worked cooperatively to develop their port. This week, we will have an opportunity to see whether the same spirit is developing in Halifax. I know that the Atlantic gateway and the Central Canada gateway will come later. It seems clear that we have to turn things around and say that the representatives of the ports of Halifax and Montreal are going to India to say that together, we can do this.

You talked about the depth of the river, but I am going to talk about its height. The Quebec City bridge will prevent large container ships — the new generation of vessel — from coming into the port of Quebec City. Even if you were to dredge, they will not be able to get under the bridge. We think it is clear that Halifax could be the solution for Eastern Canada. Prince Rupert is not starting from scratch; they are in a process of building something there. They have the depth, the cooperation of the community and they have no constraint on growth. There is no objection from any quarter, except perhaps land claims — which we may have in Contrecoeur, who knows.

Some day, I would like the ports in Eastern Canada to be like the ports in Vancouver, that is, I would like them to work together. Does the continental gateway mean that you do not always see Halifax and Quebec city as competitors, but possibly as opportunities for growth? In other words, if Contrecoeur is not justified, could Quebec City be seen as offsetting that? Could Sept-Îles be seen in that way? Parliament must look at the overall interests, not those of your board or that of Halifax, but rather at the interests of all Canadians. Does it make any sense for us to invest in Montreal if Halifax has a 50 per cent capacity?

**Mr. Pelletier:** I will try to answer the question by making two or three points. First of all, I talked about the continental gateway at the end of my remarks, precisely because it is important. I talked about trade for a few minutes. I talk about it all the time. I am from a business background; I spent my life involved in trade around the world. I lived abroad for 11 years and I have lived in four provinces. As far as I am concerned, the continental gateway is just a word. The objective of this government is to increase trade. In my opinion, that is the most important point.

We are not the people who control trade. We facilitate it. I tried to define what we do. What does the Montreal Port Authority do? Some people say that we managed the facilities. That is not so, we facilitate trade. They are the ones who have the port facilities. We provide the infrastructure. They are the ones who have the ships. In two minutes, a shipping line can leave from one port and go to another.

les responsables du port. Nous discutons avec les gens des ports de partout au Canada et ce qui ressort de ces conversations, c'est que nous devons avoir une approche sur l'Atlantique qui ressemble à celle du Pacifique où les gens travaillent en collaboration pour développer leur port. Nous aurons l'occasion cette semaine, à Halifax, de voir si ce même esprit s'en vient. Je sais que la porte atlantique et celle du centre du Canada vont arriver plus tard. Il me semble évident qu'on doit renverser un peu la vapeur et dire que les représentants des ports de Halifax et de Montréal s'en vont en Inde pour dire qu'ensemble, on peut faire cela.

Vous avez parlé de la profondeur du fleuve, moi je vais parler de la hauteur. Le pont de Québec empêchera les gros bateaux de conteneurs — la nouvelle génération — de passer. Même si vous creusez, ils ne passeront pas en dessous du pont. Il nous semble évident que Halifax pourrait être la solution pour l'est. Prince Rupert ne part de rien; ils sont en train de construire quelque chose. Ils ont la profondeur, la collaboration de la communauté et ils n'ont pas de contraintes pour agrandir. Il n'y a pas d'objection, sauf peut-être des revendications territoriales — qu'on aura peut-être à Contrecoeur, on ne sait jamais.

J'aimerais qu'un jour, les ports de l'Est du Canada fassent comme les ports de Vancouver, c'est-à-dire qu'ils travaillent ensemble. Est-ce que le mécanisme de la porte continentale vous emmènera à ne pas toujours voir Halifax et Québec comme étant des compétiteurs, mais possiblement comme des occasions de croissance? Autrement dit, si effectivement Contrecoeur n'est pas justifié, est-ce que Québec peut être une compensation? Est-ce que Sept-Îles peut être une compensation? Nous, comme Parlement, on doit regarder globalement les intérêts, non-pas de votre conseil d'administration ou de celui d'Halifax, mais les intérêts des Canadiens. Si nous investissons à Montréal et qu'Halifax a une capacité d'accueil de 50 p. 100, est-ce que c'est logique?

**M. Pelletier :** Je vais essayer d'aborder la question en deux ou trois points. Premièrement, j'ai parlé de la porte continentale à la fin parce que justement, c'est important. Pendant quelques minutes, j'ai parlé du commerce. Tout le temps. Je viens du milieu des affaires; j'ai passé ma vie à faire du commerce partout sur la planète. J'ai habité 11 ans à l'étranger, j'ai habité dans quatre provinces. Pour moi, la porte continentale, c'est un mot. Le but de ce gouvernement est d'augmenter le commerce. Selon moi, c'est le point fondamental.

Ce n'est pas nous qui contrôlons le commerce. Nous le facilitons. J'ai essayé de redéfinir ce que l'on fait. Que fait l'Administration portuaire de Montréal? Il y en a qui m'ont dit : « Vous gérez les installations. » Non, on facilite le commerce. Ce sont eux qui ont les installations portuaires. Nous, on donne l'infrastructure. Ce sont eux qui ont les navires. En deux minutes, une ligne maritime peut partir d'un port et s'en aller dans un autre.

We decided we had to be robust, that is resilient; we must have a stable market, and that is what we have in Montreal. We go to the very heart of North America. You talked about large ships. It is true that there are some large ships. This year, we have a 5,000 TEU ship in our port. That was unimaginable a few years ago. Boats used to be five times smaller. We will not be getting the 8,000 or 10,000 TEUs in any case, they will not come to Canada. They will come to Vancouver to drop their cargo. The advent of these very large ships is extremely good for Canada and for Montreal, because the larger ships will free up the smaller ones. If we have a fleet of ships between 4,000 and 5,000 TEUs, there will be a 15 to 20 per cent growth in Montreal. That might be unmanageable.

All of this is connected. What I am trying to explain is that it is true that for me, there are only two gateways in Canada: the Western gateway and the Eastern gateway. Last week, some members from Eastern Canada asked me why I was not assuming responsibility for the entire eastern part of the country. I am not responsible for this type of decision, but it is true that there is an optimization relationship within the country.

What is even more interesting is that we are not in competition with either Halifax or Quebec City. I do not want to be arrogant, but that is simply the fact of the matter. The fact is that my number one competitor is New York, Savannah or Norfolk. Those are the ports that are growing, with these huge investments by the government in port infrastructure, railway and highways to counterbalance the entire American West; 50 per cent of what comes in at Long Beach and Los Angeles goes to exactly the same place as we do. That is quite extraordinary! Halifax is a very deep port that will provide fierce competition for New York once the dredging to 53 feet is completed. I cannot give you the equivalent in metres, in the marine sector, we are still functioning largely in the imperial system.

Our advantage is the proximity of the markets. Ships, a very economical mode of transportation, go as far as possible, and then, the key is being able to tranship efficiently onto a reliable railroad. That is the key to Montreal's success; that is the model. For me, it is all about complementarity.

So if you asked me whether I am in favour of an Eastern gateway, I would say yes, I have no objection. Bill C-23 makes amalgamation possible. These are concepts that must be discussed and debated for the good of the country — that is increasing trade, making Canada more competitive, providing more employment opportunities and processing the goods.

One of our objectives in Montreal is to add value to this containerized freight, namely to develop the capacity of taking these containers — instead of letting someone else do this — and process the material, and then forward it, thereby increasing revenue and jobs

[English]

**Senator Merchant:** Welcome, Mr. Pelletier. Please give us a history of the labour disputes at the Port of Montreal.

On s'est dit qu'il fallait être robuste, dans le sens de résilient; il faut avoir un marché stable. C'est ce qu'on a à Montréal. On s'amène en plein milieu du cœur américain. Vous avez parlé de grands navires. C'est vrai qu'il y a de grands navires. Cet été, on a reçu un bateau de 5 000 TEU. C'était inimaginable. Il y a quelques années, les bateaux étaient cinq fois plus petits. On ne recevra pas les 8 000 ou 10 000, de toute façon, ils ne viendront pas au Canada. Ils vont venir à Vancouver pour laisser leur cargaison. L'avènement des très grands navires est extrêmement bon pour le Canada et pour Montréal parce que les plus grands navires vont libérer des plus petits. Si on arrive à avoir un flot de navires de 4000 à 5000, vous allez avoir une croissance à Montréal de 15 ou de 20 p. 100. Ce sera peut-être ingérable.

Tout cela est relié. Le point que j'essaie de vous expliquer, c'est que oui, pour moi, il y a seulement deux portes au Canada : la porte de l'Ouest et celle de l'Est. La semaine passée, certains députés de l'Est du Canada m'ont demandé pourquoi je ne prenais pas en charge tout l'Est du Canada. Je ne suis pas chargé de ce genre de décision, mais il est certain qu'il y a une relation d'optimisation au niveau de notre pays.

Ce qui est encore plus intéressant, c'est que nous ne sommes pas en concurrence avec Halifax ni avec Québec. Je ne veux pas être arrogant, mais c'est la réalité. La réalité, c'est que mon compétiteur numéro un s'appelle New York, Savannah, Norfolk. Ce sont eux qui grandissent, avec des investissements énormes de la part de l'État au niveau des infrastructures portuaires, des chemins de fer et des routes pour contrebalancer de tout l'Ouest américain; 50 p. 100 de ce qui entre à Long Beach et Los Angeles s'en va exactement au même endroit que nous. C'est quand même extraordinaire! Halifax est un port très profond qui concurrencera féroce ment New York une fois le dragage terminé à 53 pieds. Je ne peux pas vous donner la mesure en mètres, dans le maritime, on est encore très impérial.

Notre avantage, c'est la proximité des marchés. Le navire, moyen très économique, se rend le plus loin possible et, par la suite, la clé, c'est de pouvoir faire ce transbordement de façon efficace sur un chemin de fer fiable. C'est la clé du succès de Montréal, c'est ça le modèle. Pour moi, il s'agit de complémentarité.

Donc, si vous me demandez si je suis en faveur d'une porte à l'Est? Je dirai oui, aucune objection. Le projet de loi C-23 nous permet l'amalgamation. Ce sont des concepts qui doivent être discutés et débattus pour le bien du pays, donc augmenter le commerce, rendre le Canada plus compétitif, offrir de plus grandes possibilités d'emploi et transformer la marchandise.

L'un de nos objectifs à Montréal, c'est d'avoir des valeurs ajoutées à cette conteneurisation d'à peu près tout ce qui se passe, donc avoir la capacité de prendre ces conteneurs au lieu de les laisser à d'autres et transformer la matière, la réacheminer, donc augmenter les revenus et les emplois.

[Traduction]

**Le sénateur Merchant :** Bienvenue, monsieur Pelletier. Veuillez nous faire l'historique des conflits de travail au Port de Montréal.

**Mr. Pelletier:** I will let Mr. Mongeau give you the background. I was pleased to have “social peace” when I embarked on my mandate. I also mentioned that peace is essential to the smooth running of a port. We can dream about the best terminal but, at the end of the day, it is about people.

To illustrate this, our annual general report this year is not about pretty ships, although we will have a few, but it will be about people. Whatever we can do technologically, we need this.

Perhaps Mr. Mongeau can comment on two issues: First, we have five unions to deal within the port and then there are the other thousands of people working in the port, who also have a collective agreement. That collective agreement is not with us but it has an impact on us.

**Jean Mongeau, Vice President, Legal Affairs and Secretary, Montreal Port Authority:** If we are talking about the internal employees, we have five different unions and actually all the collective agreements have been signed up until 2011. Except what happened in 1990 with the white-collar workers, we had no problem with the unions. We have had peace on a steady basis.

On the other hand, there is one collective agreement signed between the MEA, which is the Maritime Employers Association and the longshoremen. They entered negotiations and now they have signed a deal. We can also experience labour peace now without any problems.

**Mr. Pelletier:** When was the last conflict?

**Mr. Mongeau:** The conflict was in 1994 or 1995.

**Mr. Pelletier:** I am not very close but I entertain relations with the union. I receive them in my office and I talk to them. I talk to them about my strategic plan and I visit their offices. They have on their board the article from *Forces* and *La Presse* and the *Montreal Gazette* because they see growth and they think that is great. Therefore, I would qualify the relationship as a good one.

Maybe it is because it is smaller. I thought the Montreal model's success is about size, but after my visits to Vancouver, Long Beach, LA, Hamburg, and I am going next week to Amsterdam, it is not that. The success is in the partnering.

We go to the table. Today, at my round table, I had the president of all the maritime lines for Canada and all the terminal operators. They are our competitors but we talk about how we will improve the port. What will we do? I think the model is a bit about this. When I speak with the president of the longshoreman's union, he is talking in a similar way. I am not saying it is risk free, but I think the quality of the relationship is the element that distinguishes this port from others.

**M. Pelletier :** Je vais laisser M. Mongeau vous situer le contexte. J'étais heureux que la « paix sociale » règne lorsque j'ai entamé mon mandat. J'ai également mentionné que la paix est essentielle à la bonne administration d'un port. Nous pouvons rêver du meilleur terminal qu'il soit, mais au bout du compte, ce sont les employés qui sont importants.

À titre d'exemple, notre rapport général annuel cette année ne portera pas sur de beaux navires, même si nous en avons quelques-uns, mais sur les employés. C'est ce dont nous avons besoin, quelles que soient les mesures que nous puissions prendre sur le plan technologique.

M. Mongeau pourrait peut-être commenter deux aspects. Tout d'abord, nous avons cinq syndicats avec lesquels nous devons composer au port, puis il y a les milliers d'autres personnes qui travaillent au port, qui ont aussi une convention collective. Cette convention collective ne relève pas de nous mais a des incidences sur nous.

**Jean Mongeau, vice-président, Affaires juridiques et secrétaire, Administration portuaire de Montréal :** Si nous parlons des employés internes, nous avons cinq syndicats différents et en fait toutes les conventions ont été signées jusqu'en 2011. À l'exception de ce qui s'est produit en 1990 avec les cols blancs, nous n'avons eu aucun problème avec les syndicats. La situation est donc demeurée stable.

Par contre, il y a une convention collective signée entre l'Association des employeurs maritimes et les débardeurs. Ils ont entamé des négociations et viennent de signer une entente. Nous pouvons maintenant connaître aussi la paix sociale sans aucun problème.

**M. Pelletier :** À quand remonte le dernier conflit?

**Mr. Mongeau :** Le conflit remonte à 1994 ou 1995.

**M. Pelletier :** Je n'ai pas de liens très étroits avec le syndicat mais j'entretiens des relations avec ses membres. Je les reçois à mon bureau et je leur parle. Je leur parle de mon plan stratégique et je leur rends visite à leurs bureaux. Ils ont affiché sur leur babillard l'article de *Forces* et *La Presse* et de *Montreal Gazette* parce qu'ils constatent la croissance de l'industrie et ils considèrent que c'est une très bonne chose. Par conséquent, je dirais qu'il s'agit de bonnes relations.

C'est peut-être parce qu'il s'agit d'une petite administration. Je pensais que la réussite du modèle de Montréal était attribuable à sa taille, mais après avoir visité les ports de Vancouver, Long Beach, LA, Hambourg et la semaine prochaine j'irai visiter le port d'Amsterdam, je me rends compte que ce n'est pas la raison. La réussite est attribuable aux partenariats.

Nous sommes présents à la table. Aujourd'hui, à la table ronde, j'avais le président de toutes les lignes maritimes du Canada et de tous les exploitants de terminaux. Ce sont nos concurrents, mais nous parlons de la façon dont nous pouvons améliorer le port. Que ferons-t-ils? Je pense que c'est en partie l'objet du modèle. Lorsque je parle au président du syndicat des débardeurs, il parle de la même façon. Je ne dis pas que les risques n'existent pas, mais je pense que la qualité de la relation est l'élément qui distingue notre port des autres.

**Senator Merchant:** The Marine Transportation Security Clearance Program, MTSCP, requires certain port employees to submit to background checks. Has there been some reaction to this measure?

**Mr. Pelletier:** Montreal was the first place to enter into and complete the program. On December 15, we had cleared over 2,000 people. It was a success. People thought it would not happen, especially with the checkers and the longshoremen but it was done, and it was done within the time frame. That is a great example of how things can be done. Again, is it the model of partnering that makes a difference? My guess is that it is a bit about this.

The media was very surprised. I have resisted an interview with the CBC for a while because I wanted to master it. It is a complicated element, not just the security check but the interrelations among Canada Customs, the RCMP, the Sûreté du Québec, and the terminal operator. I felt I needed to become more immersed in the issues. However, I finally spoke with the CBC after Christmas and the interviewer had heard the same thing, and basically was there to report the success story, which is pretty good on a subject that is not such an easy one.

**Senator Adams:** Some of my questions have been answered, in particular, about the unions.

What about trucking? We have complaints about trucking because sometimes CN does not cooperate with the truckers. Do you have the same problem with that in Montreal?

**Mr. Pelletier:** Do you mean in terms of the trucking industry and the rail?

**Senator Adams:** Yes, or in the Port of Montreal.

**Mr. Pelletier:** No, I do not think so. I have walked around the port, so it is not just like the CEO was telling you there is no problem. However, there are improvements to be made in terms of the flow, which is more of a structural problem. Montreal and the Province of Quebec are handling this through a project that involves Notre-Dame Street. We expect that the project will improve the flow. However, there is no issue relative to either the rail or the trucking business. We have two railways, so there are no issues.

Are you talking about the wait time for the trucks?

**Senator Adams:** No. Sometimes when they have cargo, they also have to pick up other things somewhere else along the rail line but CN will say that they can only go so far along that particular line.

**Mr. Pelletier:** No, but in Long Beach I saw kilometres of trucks waiting and I was surprised. I asked why and they said that it was closed between 5 o'clock and 6 o'clock. The system does not respond to the need at that time. Can you imagine the

**Le sénateur Merchant :** Le Programme d'habilitation de sécurité en matière de transport maritime exige que certains employés du port fassent l'objet d'une vérification de leurs antécédents. Y a-t-il eu des réactions à cette mesure?

**M. Pelletier :** Montréal a été le premier port à adopter le programme et à le mener à bien. Le 15 décembre, nous avons terminé la vérification des antécédents de plus de 2 000 personnes. Ce programme a été une réussite. Certains pensaient que ce serait impossible, particulièrement en ce qui concerne les pointeurs et les débardeurs, mais cela s'est fait, et dans les délais prévus. C'est un bel exemple de ce qu'il est possible d'accomplir. Comme je l'ai déjà dit, peut-on attribuer ces résultats au modèle de partenariat? Je suppose que c'est grâce en partie à ce modèle.

Les médias ont été très étonnés. Je n'ai pas voulu accorder d'entrevue à la SRC pendant un certain temps parce que je tenais à maîtriser la question. Il s'agit d'une question compliquée, pas simplement les vérifications de sécurité mais les relations qui existent entre Douanes Canada, la GRC, la Sûreté du Québec et l'exploitant du terminal. Je tenais à me familiariser davantage avec tous les aspects de la question. Cependant, j'ai fini par accorder une entrevue à la SRC après Noël et le journaliste qui m'a interviewé avait entendu la même chose, et essentiellement était là pour rendre compte d'un cas de réussite, ce qui est assez remarquable puisque le sujet est loin d'être facile.

**Le sénateur Adams :** On a répondu à certaines de mes questions, en particulier à propos des syndicats.

Qu'en est-il du camionnage? Nous avons entendu des plaintes à propos du camionnage parce qu'il arrive que le CN ne coopère pas avec les camionneurs. Connaissez-vous le même problème à Montréal?

**M. Pelletier :** Voulez-vous dire en ce qui concerne l'industrie du camionnage et l'industrie ferroviaire?

**Le sénateur Adams :** Oui, ou au port de Montréal.

**M. Pelletier :** Non, je ne le crois pas. Je me suis promené sur le port, donc ce n'est pas comme si le PDG vous disait qu'il n'y a pas de problème. Cependant, il y a des améliorations à apporter en ce qui concerne la circulation, mais il s'agit davantage d'un problème structurel. Montréal et la province de Québec s'occupent de cette question dans le cadre d'un projet concernant la rue Notre-Dame. Nous nous attendons à ce que le projet améliore la circulation. Cependant, il n'y a aucun problème concernant l'industrie ferroviaire ou celle du camionnage. Nous avons deux chemins de fer, donc il n'y a aucun problème.

Est-ce que vous parlez du temps d'attente pour les camions?

**Le sénateur Adams :** Non. Parfois, lorsqu'ils ont du fret, ils doivent aussi prendre d'autres marchandises le long de la ligne ferroviaire mais le CN dit qu'ils ne peuvent pas dépasser une certaine limite le long de cette ligne en particulier.

**M. Pelletier :** Non, mais à Long Beach, j'ai vu des kilomètres de camions qui attendaient et cela m'a étonné. J'en ai demandé la raison et on m'a indiqué que le port était fermé entre 5 heures et 6 heures. Le système n'est pas adapté au besoin qui existe à cette

environmental issues? When I was there, it was quite cold and a number of the drivers left their trucks on to keep them warm. We do not face that issue here.

One of the main projects we will introduce in the next two years is a main trucking gate. It will be much more computerized and will accelerate the flow.

**Senator Adams:** You talked about the traffic at the port increasing every year and the protection needed for the containers. Are you able to control the unloading of containers? You are talking about between 8,000 and 14,000 containers. How long does it take you to unload them? We heard from someone that it takes about 10 days but the companies want it to take only two to three days to unload a larger ship.

**Mr. Pelletier:** It is all about equipment. For example, I was at a port where there were 8,750 containers to be unloaded. There were seven cranes working nonstop. Not everyone can afford to have seven cranes on the same ship, but the ability to do so will either limit or not limit your ability to discharge the containers.

For the size of ships that we have at the Port of Montreal, a ship is unloaded and leaves the port in three days. Remember another unique aspect about the models for the Port of Montreal: A ship comes to the port, is unloaded and then fully loaded again. Naturally, when you have large ships they will usually call to three or four ports before they have all their merchandise unloaded and reloaded. Montreal is a one-shot deal.

**Senator Adams:** Does your union have anything in its agreement about a slowdown as they have in B.C., where they have so many days as a slowdown? Wal-Mart and Canadian Tire do not like it when the union does that type of slowdown.

**Mr. Pelletier:** The productivity of the Montreal team is double what you saw on the West Coast. It is not what you would find in China, but there are some reasons in terms of the logistics and the type of work that is done. The productivity is what makes us. The port is still growing.

To answer your question, these are the elements that make us resilient and more robust in terms of the model. If there is a change, it is not as though we are under threat — not even when you look at long-term investment.

**Senator Tkachuk:** Are most of the goods that you receive heading for Canada or for the United States?

**Mr. Pelletier:** About 60 per cent of it stays in Canada and 40 per cent goes to the U.S. Out of this 40 per cent, 75 per cent goes to the Mid-West.

heure-là. Pouvez-vous imaginer les problèmes environnementaux que cela cause? Lorsque j'étais là, il faisait assez froid et un certain nombre de camionneurs avaient laissé leurs moteurs tourner pour rester au chaud. Nous ne connaissons pas ce genre de problème ici.

L'un des principaux projets que nous allons mettre sur pied au cours des deux prochaines années, c'est l'installation d'une barrière principale pour les camions, qui sera beaucoup plus informatisée et qui accélérera la circulation.

**Le sénateur Adams :** Vous savez que le trafic portuaire augmente chaque année et qu'il faut protéger les conteneurs. Êtes-vous en mesure de contrôler le déchargement des conteneurs? Vous parlez d'environ 8 000 à 14 000 conteneurs. Combien de temps faut-il pour les décharger? Quelqu'un nous a dit qu'il fallait environ dix jours mais les entreprises veulent raccourcir ce délai pour que l'on puisse décharger un gros navire en seulement deux ou trois jours.

**M. Pelletier :** C'est tout simplement une question d'équipement. Par exemple, Je me trouvais à un port où on devait décharger 8 750 conteneurs. Sept grues fonctionnaient sans arrêt. Ce n'est pas tout le monde qui peut se permettre d'avoir sept grues sur le même navire, mais cela influe sur votre capacité de décharger les conteneurs.

Compte tenu de la taille des navires qui se trouvent au port de Montréal, un navire est déchargé et quitte le port en trois jours. Il ne faut pas oublier que les modèles en ce qui concerne le port de Montréal présentent un autre aspect particulier : un navire arrive au port, est déchargé après quoi il est entièrement chargé à nouveau. Naturellement, dans le cas des gros navires, ils font habituellement escale dans trois ou quatre ports avant que toutes leurs marchandises soient déchargées et rechargées. À Montréal, cela se fait en une seule fois.

**Le sénateur Adams :** Votre syndicat prévoit-il une disposition dans sa convention à propos d'un ralentissement comme ils l'ont fait en Colombie-Britannique, où ils prévoient un certain nombre de jours de ralentissement? Ce genre de ralentissement de la part du syndicat ne plaît pas à Wal-Mart et à Canadian Tire.

**M. Pelletier :** La productivité de l'équipe de Montréal est le double de ce que vous avez constaté sur la côte Ouest. Elle n'équivaut pas à ce qu'on trouverait en Chine, mais cela s'explique en fonction de la logistique et du type de travail qui est fait. Nous nous démarquons par la productivité. L'activité portuaire continue de prendre de l'expansion.

Pour répondre à votre question, ce sont les éléments qui favorisent notre capacité d'adaptation et nous rendent plus robustes en ce qui concerne le modèle. Si un changement survient, cela ne constituera pas une menace pour nous — même pas si vous examinez nos investissements à long terme.

**Le sénateur Tkachuk :** La plupart des marchandises que vous recevez sont-elles destinées au Canada ou aux États-Unis?

**M. Pelletier :** Environ 60 p. 100 des marchandises restent au Canada et 40 p. 100 sont destinées aux États-Unis. De ce 40 p. 100, 75 p. 100 est destiné aux États du Midwest.

**Senator Tkachuk:** That 40 per cent goes straight to Chicago?

**Mr. Pelletier:** Correct.

**Senator Tkachuk:** And what about the Canadian product?

**Mr. Pelletier:** The majority goes to Quebec and Ontario.

**Senator Tkachuk:** It goes to Toronto, is that right?

**Mr. Pelletier:** That is correct. Toronto is a main destination.

**Senator Tkachuk:** Is the United States product shipped by rail?

**Mr. Pelletier:** Yes. Our railway is extremely competitive and has a majority of the market share. Maybe 54 per cent goes by rail and 46 per cent by truck, but that is unique. For most of the ports, it is always half-and-half. The principle is about the same: Local products go by truck and what goes long distance, for example, to the Mid-West or to Toronto, goes by train. That principle applies pretty well everywhere. I am not an expert, but I have visited a few ports now and that is pretty well the system.

**Senator Tkachuk:** Will your new business be U.S. business or Canadian business?

**Mr. Pelletier:** It is U.S. business. Canada will continue to have its growth but it is a modest single-digit growth. It is great if the country can grow to seven; maybe we will get to eight or nine. We will always be higher than the growth of the country.

**Senator Tkachuk:** When you mentioned your rather dramatic increase in business, is that because of the Suez Canal or because of European product coming in?

**Mr. Pelletier:** The reasons are twofold. We will concentrate on Europe. I have mentioned the transformation of the Panama Canal. This is a reality. In 2014, let us say there is a problem in LA/Long Beach. The ship will not call at that port. The canal will permit ships larger than it is. They will come back and go along to the Northeast American coast. The cargo wants to go there.

If you look at the flow of cargo, our rail partners from CN and CP were in our office the last week and they show the rail network and the flow of merchandise. It is like an artery. You can see the heart of the nation. When you look at the United States, you know the line that travels south from Chicago represents it. Everything merges there. That is where the merchandise wants to go.

If the flow is easier and if it is potentially cheaper to continue and go to the Panama Canal and then go up, that is what will happen. If there is a problem such as a strike or issues about the environment that block the development on the West Coast, the

**Le sénateur Tkachuk :** Ce 40 p. 100 est expédié directement à Chicago?

**M. Pelletier :** Oui.

**Le sénateur Tkachuk :** Et qu'en est-il des marchandises canadiennes?

**M. Pelletier :** La majorité est destinée au Québec et à l'Ontario.

**Le sénateur Tkachuk :** Elles sont destinées à Toronto, n'est-ce pas?

**M. Pelletier :** C'est exact. Toronto est une destination principale.

**Le sénateur Tkachuk :** Les marchandises destinées aux États-Unis sont-elles expédiées par chemin de fer?

**M. Pelletier :** Oui. Nos lignes ferroviaires sont extrêmement concurrentielles et détiennent une part majoritaire du marché. Environ 54 p. 100 des marchandises sont acheminées par chemin de fer et 46 p. 100 par camion, mais c'est une situation unique. Pour la plupart des ports, c'est toujours moitié-moitié. Le principe est essentiellement le même : les produits locaux sont acheminés par camion et lorsqu'il s'agit de longue distance, par exemple les produits expédiés vers les États du Midwest ou vers Toronto sont acheminés par train. Ce principe s'applique pratiquement partout. Je ne suis pas un spécialiste, mais j'ai visité quelques ports et c'est plus ou moins le système qui est adopté.

**Le sénateur Tkachuk :** Vos nouvelles activités proviendront-elles des États-Unis et du Canada?

**M. Pelletier :** Des États-Unis. Le Canada continuera de connaître une certaine croissance mais elle sera modeste et inférieure à 10 p. 100. Ce sera formidable si le pays peut connaître une croissance de 7, peut-être 8 ou 9 p. 100. Notre croissance sera toujours supérieure à celle du pays.

**Le sénateur Tkachuk :** Vous avez parlé de la croissance assez spectaculaire de votre activité. Est-ce attribuable au canal de Suez ou est-ce attribuable à l'arrivée de produits européens?

**M. Pelletier :** Les raisons sont doubles. Nous allons nous concentrer sur l'Europe. J'ai parlé de la transformation du canal de Panama. Il s'agit d'une réalité. Disons qu'en 2014, il y a un problème au port de LA/Long Beach. Le navire ne fera pas escale à ce port. Le canal permettra le passage de navires qui sont plus gros. Ils reviendront et descendront le long de la côte Nord-Est des États-Unis. C'est là où on voudra transporter le fret.

Si vous examinez la circulation du fret, nos partenaires ferroviaires de CN et CP étaient dans notre bureau la semaine dernière et ils nous ont montré le réseau ferroviaire et la circulation des marchandises. Cela ressemble à une artère. On peut voir le cœur du pays qui aux États-Unis est représenté par la ligne qui part de Chicago pour se rendre vers le sud. C'est là où tout converge. C'est la destination voulue des marchandises.

Si la circulation est plus facile et s'il est meilleur marché de continuer et d'emprunter le canal de Panama pour remonter, c'est ce qui se produira. En cas de grève ou de problèmes environnementaux qui bloquent le développement sur la côte

merchandise will be redirected. Why do you think all these ports on the east shore have massive investment? People want alternatives. Who wants to have only one solution?

**Senator Tkachuk:** And you have competitive rail lines.

**Mr. Pelletier:** Yes. We are better today on the price.

**Senator Tkachuk:** On the West Coast, we had many complaints about the cost. I was not in Prince Rupert but some of the senators here were there.

**Senator Dawson:** There is only one in Prince Rupert.

**Senator Tkachuk:** I know that, but whether they were complaining as much as Vancouver about the fact there is only one railroad is the issue. It is difficult there. You are very fortunate to have two railroads. That bodes well for Montreal.

**Mr. Pelletier:** Yes, we are very fortunate. We are even more fortunate because we can talk with our two partners, which might not have been the case in the past. Today, there is an openness to work together in collaboration, which is unusual. My vice-president of operations, who is also the harbour master, told me this week that he did not think he would ever see this happen in his lifetime. This is about the importance of mutual success. They are still competitors and will have their market share, but they also understand that the constraint of one becomes the constraint of the other one.

**Senator Tkachuk:** I was very impressed with Montreal; I am sure the other senators were, too.

When we were in Vancouver, we had testimony from the Mayor of Delta. She was concerned about the expansion of the ports and the impact that expansion would have on what I call the “environmental look” — not necessarily the environment itself — for example, everyone wants to have condominiums and Starbucks, but they need wealth to have all that. That was a serious problem. We were all shocked at how negative this was. We did not hear that in Montreal. You are right in the heart of the city. You have trucks and trains coming and going. You are on the riverbank where people might want to walk and have biking trails. Do you have that same conflict between the residents and some of the local politicians and the port, as it was made clear to us exists on the West Coast?

**Mr. Pelletier:** It does exist and it was certainly a lesson for me in Long Beach. It is unbelievable. If you want to see real problems, go there. You will see how environmental and societal concerns can put the brakes on everything. However, a strategy can be: if I grow I can be better and I can address environmental issues, which is logical and realistic.

Ouest, on modifiera l’itinéraire des navires. Pourquoi croyez-vous que tous les ports de la côte est ont fait des investissements massifs? Les gens veulent avoir plusieurs options. Qui veut se contenter d’une solution unique?

**Le sénateur Tkachuk :** Et vous avez des lignes ferroviaires concurrentielles.

**M. Pelletier :** Oui. Nous offrons de meilleurs prix aujourd’hui.

**Le sénateur Tkachuk :** Sur la côte Ouest, nous avons entendu de nombreuses plaintes à propos du coût. Je n’étais pas à Prince Rupert mais certains de mes collègues y étaient.

**Le sénateur Dawson :** Il n’y en a qu’une à Prince Rupert.

**Le sénateur Tkachuk :** Je le sais, mais la question est de savoir s’ils se plaignaient autant que Vancouver à propos du fait qu’il n’existe qu’une entreprise ferroviaire. La situation est difficile à cet égard. Vous avez beaucoup de chance d’avoir deux entreprises ferroviaires. Cela augure bien pour Montréal.

**M. Pelletier :** Oui, nous avons beaucoup de chance. Nous avons encore plus de chance parce que nous pouvons parler à nos deux partenaires, ce qui n’était peut-être pas le cas par le passé. Aujourd’hui, on est prêt à travailler ensemble dans un esprit de collaboration, ce qui est inhabituel. Mon vice-président des opérations, qui est également le directeur du port, m’a dit la semaine dernière qu’il ne croyait pas qu’il aurait pu constater une telle chose de son vivant. Cela souligne l’importance de la réussite mutuelle. Ces entreprises continuent de se faire concurrence et auront leur part du marché, mais elles comprennent également que les contraintes de l’une deviennent les contraintes de l’autre.

**Le sénateur Tkachuk :** J’ai été très impressionné par le port de Montréal, tout comme mes collègues l’ont été également, j’en suis sûr.

Lorsque nous étions à Vancouver, nous avons entendu le témoignage de la mairesse de Delta. Elle était préoccupée par l’expansion des ports et les répercussions de cette expansion sur ce que j’appellerais « l’esthétique environnementale » — pas nécessairement l’environnement-même — par exemple, que tout le monde voudrait construire des condominiums et des Starbucks, mais qu’il fallait de la richesse pour ce genre de choses. C’était un grave problème. Nous avons tous été frappés par le caractère négatif de ces propos. Ce n’est pas ce que nous avons entendu à Montréal. Vous êtes au cœur de la ville. Vous avez des camions et des trains qui arrivent et qui partent. Vous êtes situés sur les berges du fleuve où les gens aiment aller se promener à pied ou à bicyclette. Le même conflit existe-t-il entre les résidents et certains des politiciens locaux et le port, comme celui qui existe de toute évidence sur la côte Ouest?

**M. Pelletier :** Ce conflit existe effectivement et c’est certainement une leçon que j’ai tirée lors de ma visite à Long Beach. C’est incroyable. Si vous voulez savoir à quoi ressemblent de vrais problèmes, allez là-bas. Vous constaterez à quel point les préoccupations environnementales et sociétales peuvent tout freiner. Cependant, on peut adopter une stratégie selon laquelle la croissance peut améliorer les choses et permettre de donner suite aux problèmes environnementaux, ce qui est logique et réaliste.

In terms of Vancouver, I visited terminal one. It is very different from Montreal but not so different from what other places are doing around the world, which is to backfill and create lands. I lived in Alberta for three years. We could talk about the bituminous oil sands and so on. I do not say it is not my problem, but I can talk to you about Montreal.

I recognize that this is an issue. All I can do is deal with it face to face. I cannot hide behind growth or whatever; I need to have a plan. This is why I said the development of these options must be rigorous and they must be discussed. My people have tried to say, "This is my project. I will build a \$1 million TEU terminal there; thank you very much. Where is the money?" I cannot do that. I have built things around the planet. It might work initially, but it will fail eventually.

Our approach is to look at all the options and to talk to people. Let them first understand what we are all about. In Montreal, we will open the gates to the community this summer — Labour Day — for people to see what we do. There is a certain perception — I would not say there is ignorance in a bad sense — but we are a closed entity. We have not told people our story. We have told business people, but there is perception and being afraid of something. By definition, people will see there is an expansion and a project that they do not want to see. I feel responsible to the democratic process and I want to let the public become familiar with the port.

Some people in Montreal would prefer to have access to water, but there is a price to pay for progress and that price is economic and social. I look at our support in the eastern part of Montreal; it is fabulous. They know there are jobs, it means work for people, and that is good. When I talk about added value, as I have, I talk about logistics and distribution.

I will use the example of Canadian Tire. All these containers coming to our small Wal-Mart, if you want, have the same principle. There is transformation of goods. There are many stores in Quebec and Ontario; I think there are 500 stores. We can open this container and transform the goods and reroute them. That is additional work. They are good jobs. It is not high tech-jobs, but they are good jobs for ordinary people.

My goal in 2008 and 2009 is to bring the pluses and minuses, the pros and cons, in a transparent way. There is no other way, because we are in a city. My message, as you saw, is to create a port in a city and not the opposite — not a city in a port.

En ce qui concerne Vancouver, j'ai visité le terminal un. La situation est très différente de celle qui existe à Montréal, mais pas vraiment différente des autres endroits qui existent partout dans le monde, et qui consistent à faire du remblayage pour créer des terres. J'ai habité en Alberta pendant trois ans. Nous pourrions parler des sables bitumineux et ainsi de suite. Je ne dis pas que ce n'est pas mon problème, mais je peux vous parler de la situation à Montréal.

Je reconnais qu'il s'agit d'un problème. Tout ce que je peux faire, c'est d'y faire face. Je ne peux pas me cacher derrière la croissance ou quoi que ce soit; je dois avoir un plan. C'est la raison pour laquelle j'ai dit que l'élaboration de ces options doit être rigoureuse et qu'il faut en discuter. Mes collaborateurs ont essayé de dire : « Il s'agit de mon projet. Je vais construire un terminal EVP d'un million de dollars ici; merci beaucoup. Où est l'argent? » Je ne peux pas agir ainsi. J'ai construit toutes sortes de choses partout sur la planète. Ce projet pourrait fonctionner au départ, mais il sera au bout du compte voué à l'échec.

Notre démarche consiste à examiner toutes les options et à parler aux gens. Qu'on leur fasse d'abord comprendre notre rôle. À Montréal, nous ouvrirons nos portes aux membres de la collectivité cet été — la fête du Travail — pour qu'ils puissent voir ce que nous faisons. Il existe une certaine perception — je ne dirais pas qu'il s'agit d'ignorance dans le mauvais sens du terme — mais nous sommes une entité fermée. Nous n'avons pas raconté notre histoire à la population. Nous en avons parlé aux gens d'affaires, mais il existe une perception, une certaine crainte. Par définition, la population considérera qu'il s'agit d'une expansion et d'un projet dont elle ne veut pas. J'estime avoir une responsabilité dans le cadre du processus démocratique et je tiens à ce que le public se familiarise avec le port.

Il y a des gens à Montréal qui préféreraient avoir accès au fleuve, mais le progrès a un prix, tant économique que social. Prenez notre soutien dans la partie est de Montréal : il est extraordinaire. Les gens savent que nous créons des emplois, et que c'est une bonne chose. Quand je parle de valeur ajoutée, comme je l'ai fait, je parle de logistique et de distribution.

Laissez-moi utiliser l'exemple de Canadian Tire. Tous les conteneurs qui viennent pour notre petit Wal-Mart, mettons, obéissent au même principe : la transformation des marchandises. Il existe de nombreux magasins au Québec et en Ontario, 500, je crois. Nous pouvons ouvrir le conteneur, transformer les marchandises et les réacheminer. Ce sont des emplois additionnels, de bons emplois, pas des emplois de haute technologie, mais de bons emplois pour des gens ordinaires.

Mon but pour 2008 et 2009 est de mettre en lumière le plus et le moins, les avantages et les inconvénients, de façon transparente. C'est la seule façon de procéder, vu que nous sommes dans une grande ville. J'ai l'intention, comme vous l'avez vu, de créer un port dans une ville et non le contraire : pas une ville dans un port.

[Translation]

**Senator Fox:** I am by no means an expert in container freight, but I heard your presentation, I found it extremely interesting and it explained several factors. It is essential that we promote the port, the city. In the past we criticized the port because we did not understand what it represented for Montreal in economic terms.

Everything being equal, with no shutdowns on the Western Coast, what is the real advantage that Montreal has over New York? I do understand that both CN and CP are in Montreal. I am assuming that there are also trains in the New York region. When you go abroad seeking new contracts for the Port of Montreal, what are the advantages that we can provide and what are the disadvantages that we hear about?

Some time ago we also talk about developing an international logistic centre in Montreal and the Port of Montreal was also involved. Does this concept interest you? Would this concept entail some added value for the Port of Montreal?

**Mr. Pelletier:** First of all, I will answer your second question. If Montreal did not have 60 per cent of the Canadian market, that would be a horse of another colour. Having a portion of this Canadian revenue will give us a base which would enable us to facilitate, either indirectly or directly, this trade with the United States.

It is a matter of productivity; it is faster and less expensive. It's as simple as that. We have maybe obtained a 10 or 15 per cent advantage. The most recent studies were done in 2005 and they are being done again. I think that we were somewhat had. They got infrastructure without having to tight it to the price of the container. That means that if the State of New York makes a contribution to the facility, which the client does not have to pay for, it becomes more competitive. That has eaten into our competitive edge by a few percentage points.

For the shipping lines, even the element of time is not a factor. What counts is how much it will cost. We are just a small factor in all of that, 2.5 per cent in the price of a container in the total supply chain. Rail is what essentially makes the difference.

With respect to your second question, that is one of the first things that I looked at. We are a port all right, but what else can we do? I took a close at the Port of Havre, in France. I wondered why we did not do that. Why have the containers go up somewhere and do it on a scattered basis? That is one of the approaches. Will it be adopted? I cannot tell you. We will probably get the answer in the Spring. After reviewing the file, I think I have discovered why that did not work. It is because there was no partnership. As strange as that may appear, there was no leader, no one in charge. And I am not referring only to physical people, but to companies that have shown an interest in having this work. It was like a marketing idea; it is not the artisans that are going to get it working. If we were to reintroduce this aspect, the business model must change as well as the

[Français]

**Le sénateur Fox :** Je suis loin d'être un expert en matière de conteneurs, mais j'ai entendu votre présentation, je l'ai trouvée extrêmement intéressante et elle explique plusieurs facteurs. Il est important de promouvoir le port, la ville. On a attaqué le port par le passé à cause d'un manque de compréhension de ce qu'il représentait pour Montréal en termes économiques.

Toutes choses étant égales, pas de fermeture sur la côte Ouest, quel est le réel avantage de Montréal sur New York? Je comprends qu'il y a le CN et le CP à Montréal. Je présume qu'il y a des trains également dans la région de New York. Lorsque vous vous rendez à l'étranger pour tenter d'obtenir de nouveaux contrats pour le Port de Montréal, quels sont les avantages que vous leur offrez et les désavantages dont les gens vous font part?

On a aussi parlé il y a quelque temps de développer un centre de logistique international à Montréal et le Port de Montréal était aussi impliqué. Est-ce un concept qui vous intéresse? Ce concept apporterait-il une valeur ajoutée au Port de Montréal?

**M. Pelletier :** Je répondrai d'abord à votre deuxième question. D'une part, si Montréal n'avait pas 60 p. 100 de son marché canadien, ce serait une autre paire de manches. Avoir une partie de ces revenus canadiens nous donne une assise qui nous permet directement ou indirectement de faciliter ce commerce vers les États-Unis.

D'autre part, c'est une question de productivité; cela va plus vite et cela coûte moins cher. C'est aussi simple que cela. Notre avantage était peut-être de 10, 15 p. 100. Les dernières études datent de 2005, et on refait ces études. Je pense qu'on s'est fait un « égrainer » un peu cela. Ils ont eu des infrastructures sans le renvoyer au prix du conteneur. C'est-à-dire que s'il y a des contributions de l'État de New York dans les installations et que le client n'a pas à les payer, on devient plus compétitif. Cela a été chercher quelques pourcentages sur notre avancée.

Pour les lignes maritimes, même l'élément temps ne compte pas. Ce qui est important, c'est combien cela va coûter. Nous ne sommes qu'un petit élément dans tout cela, 2,5 p. 100 dans le prix d'un conteneur dans la chaîne totale d'approvisionnement. Le chemin de fer fait essentiellement la différence.

En ce qui concerne votre deuxième question, c'est une des premières choses que j'ai regardées. Nous sommes un port, c'est bien, mais que peut-on faire d'autre? J'ai beaucoup examiné le port du Havre, en France. Je me suis demandé pourquoi on n'avait pas fait cela. Pourquoi les conteneurs s'en vont quelque part et on le fait de façon éparpillée. C'est un des axes. Sera-t-il retenu? Je ne peux pas vous le dire. On aura probablement la réponse au printemps. Après avoir étudié le dossier, je pense avoir trouvé la raison pour laquelle cela n'avait pas fonctionné. C'est qu'il n'y avait pas de partenariat. Aussi étrange que cela puisse être, il n'y avait pas de leader, pas de tête dirigeante. Je ne pense pas seulement à des personnes physiques, mais à des compagnies qui ont signifié leur intérêt pour que cela fonctionne. C'était comme une idée de marketing; pas avec les artisans qui vont faire

location. My idea will be to take a look at the eastern part of the city rather than the western, as we did before, on the highway leading to Pierre Elliot Trudeau Airport.

**Senator Fox:** The logistic centre? It was supposed to be on Notre-Dame Street. It was in the east.

**Mr. Pelletier:** There may have been two options. I am talking about 1999.

**Senator Fox:** A little bit later than that.

**Mr. Pelletier:** There may have been another phase.

**Senator Fox:** CP Ships was involved and Phil O'Brien had done some studies.

**Mr. Mongeau:** They wanted to change the Y curb.

**Senator Fox:** Pardon me?

**Mr. Mongeau:** They wanted to change the Y curb because they wanted to go towards the east.

**Senator Fox:** But to do that, do you need an expert from CP Ships?

**Mr. Pelletier:** What you need are specialized people. You also need an authority such as the Port of Montreal to lay the ground work. You need the same level of infrastructure as you have in our terminals.

As an example, Savannah, which has been an incredible success, has seen its curb increase over the past six years. What makes it so successful is the fact that it does business with Wal-Mart and Target. The box arrives, it goes to Wal-Mart or Target and then from there it is distributed further. Of course, we cannot do things on the same scale as the United States, but we do have big corporations that could participate in that.

Earlier you asked me how far we were going to go with our market studies. I think that the answer lies in the Canadian companies.

[English]

**Senator Zimmer:** Thank you for your presentation. First, I would like to congratulate you on your new position and the adventure ahead of you. Good luck and best wishes.

What do you consider to be your greatest impediment to increasing the efficiency and competitiveness of your port?

**Mr. Pelletier:** An issue that concerns me is intra-Canadian competitiveness towards an objective that is not necessary. That may sound narrative or qualitative. However, for the first time in my generation, I left this country to work overseas and build things because I felt we were not doing that. I wanted to build powerhouses, metros and so on. For the first time in my 40 years, I see the potential of major infrastructure being promoted to serve this country in terms of having better and more competitive trade. I see a unique opportunity which may not arise again. If we are not aligned, this is a threat to everyone. It is a threat in terms of diverting the focus. This is what has bothered me the most since I arrived.

que cela fonctionne. Si on réintroduit cet élément, le modèle d'affaires doit changer de même que l'emplacement. Mon idée est plutôt de regarder vers l'est de la ville plutôt qu'à l'ouest comme avant, sur la route pour aller à l'aéroport Pierre-Elliott-Trudeau.

**Le sénateur Fox :** Le centre de logistique? C'était plutôt le long de la rue Notre-Dame. C'était dans l'est.

**M. Pelletier :** Il y avait peut-être deux options. Je vous parle de 1999.

**Le sénateur Fox :** Un peu plus tard que cela.

**M. Pelletier :** Il y a peut-être eu une autre phase.

**Le sénateur Fox :** Le CP Ships s'était impliqué et Phil O'Brien avait fait des études.

**M. Mongeau :** Ils voulaient changer la courbe Y.

**Le sénateur Fox :** Pardon?

**M. Mongeau :** C'était la courbe Y qu'ils voulaient changer parce qu'ils voulaient s'en aller vers l'est.

**Le sénateur Fox :** Mais pour le faire, il faut un spécialiste de CP Ships?

**M. Pelletier :** Ce qu'il faut, ce sont des gens spécialisés. Il faut aussi qu'une administration comme le Port de Montréal prépare le terrain. On donne le même niveau d'infrastructure qu'on donne à nos terminaux.

À titre d'exemple, Savannah, un succès formidable, voit sa courbe monter depuis six ans. Ce qui fait son succès, c'est qu'elle fait affaire avec Wal-Mart et Target. La boîte arrive, elle va chez Wal-Mart ou chez Target, et à partir de là c'est le rayonnement. Bien sûr, on ne peut le faire à grande échelle comme aux États-Unis, mais on a quand même de grandes sociétés qui peuvent participer à cela.

Vous me demandiez tantôt jusqu'où on va pousser nos études de marché. Je crois que c'est chez les compagnies canadiennes qu'on va trouver la réponse.

[Traduction]

**Le sénateur Zimmer :** Merci de votre exposé. Tout d'abord, je souhaiterais vous féliciter de votre nouveau poste et de l'aventure qui vous attend. Bonne chance. Tous nos vœux sont avec vous.

Selon vous, quel est le plus grand obstacle à l'amélioration de l'efficacité et de la compétitivité de votre port?

**M. Pelletier :** Je me préoccupe de la compétitivité au sein du Canada vers un objectif, alors qu'elle n'est pas nécessaire. Cela peut sembler narratif ou qualitatif. Je souhaite toutefois dire que, pour la première fois dans ma génération, j'ai quitté le Canada pour aller travailler à l'étranger et construire des choses. Ici, j'avais le sentiment que ce n'était pas possible. Je voulais construire des centrales, des métros, notamment. Pour la première fois, dans mes quarante années d'existence, je vois la possibilité de promouvoir une infrastructure majeure pour servir notre pays et lui permettre d'avoir des échanges plus fructueux et plus concurrentiels. Je vois là une occasion unique, qui ne se représentera pas nécessairement. Et nous risquons de la laisser

It is true that health, education and our Armed Forces are important, but we have taken action in those areas. What have we done in regard to leaving infrastructure for the next generation so that it does not collapse and so that it is efficient and competitive? Trade is opening up this country, and trade is as important as culture. I am not saying that trade is more important than culture, but it is as important. It is not just about the port; it is about trade issues.

The second issue regards situations that we cannot control, like the water level. The water level is a concern, but I think we can mitigate some of the risk.

I am not concerned about financing in the sense that if we have support from our government, we will be more competitive and we will be able to offer infrastructure at a lower cost. Will we be able to expand as much if we do not have support? No. A different mix of financing is a must for expansion. How will we be able to build a \$500 million expansion without financial flexibility? This is probably the number one threat if we cannot get flexibility. The issue is not just the amount but also the flexibility.

Will the port be able to issue bonds to build infrastructure? Will the port be able to receive subsidies, whether for security or for the environment, things that we do not get a return on?

We do not get a return for being avant-garde in terms of security, but if tomorrow we are not ahead of our American friends and competitors, the merchandise will not transit through Canada, and that will block trade. Can we charge the user for security? No. These are impediments to the additional growth.

**Senator Zimmer:** Your answer touches on my next two questions, one of which deals with infrastructure. They are widening the Suez Canal now, but Asia is now building ships that are bigger than what the canal can accommodate. You talked about dredging and going deeper in the Port of Montreal. Will you be able to stay ahead of the game in the competitive world as far as dealing with these larger ships and being able to handle them?

**Mr. Pelletier:** I partially answered that question a few minutes ago. I was in New York in mid-January for an investment conference on the transport of containers. The CEO of APL was there, which is seventh or eighth in the world, from Singapore. He is an American managing a Singaporean company. He said that he does not believe that ships will continue to get larger and larger and that he does not think that companies should buy ships larger than 10,000 TEU.

échapper si nous ne nous alignons pas. C'est une menace, car on pourrait perdre le but de vue. C'est ce qui me préoccupe le plus depuis mon arrivée.

Il est vrai que la santé, l'éducation et nos forces armées sont importantes, mais nous avons pris des mesures dans ces domaines. Qu'avons-nous fait pour laisser aux générations à venir une infrastructure qui ne soit pas susceptible de s'écrouler, qui soit efficiente et concurrentielle? Les échanges ouvrent notre pays et les échanges sont aussi importants que la culture. Je ne dis pas que les échanges sont plus importants que la culture, mais ils sont aussi importants. Il ne s'agit pas seulement du port; il s'agit d'échanges.

Ma seconde préoccupation a trait à des éléments que nous ne pouvons pas contrôler, tel que le niveau de l'eau. Le niveau de l'eau est un problème, mais je pense que nous pouvons atténuer une partie du risque.

Pour ce qui est du financement, je ne m'en inquiète pas vu que, si nous avons le soutien du gouvernement, nous serons plus concurrentiels et nous serons en mesure d'offrir une infrastructure à moindre coût. Pourrons-nous connaître une expansion aussi marquée sans soutien? Non. Pour avoir une expansion, il faut un mélange différent de financement. Comment pourrons-nous construire une expansion de 500 millions de dollars sans souplesse financière? C'est sans doute la plus grande menace, si nous ne pouvons pas avoir la souplesse. En effet, ce n'est pas juste le montant, mais la souplesse qui importe.

Le port pourra-t-il émettre des obligations pour construire son infrastructure? Le port pourra-t-il bénéficier de subventions, pour la sécurité ou pour l'environnement, qui ne nous rapportent rien?

Notre position à la fine pointe de la sécurité ne nous rapporte rien. Mais si, demain, nous cessons de devancer nos amis américains et concurrents, les marchandises cesseront de transiter par le Canada et cela constituera un obstacle aux échanges. Pouvons-nous facturer la sécurité à l'utilisateur? Non. Ce sont des obstacles à une croissance additionnelle.

**Le sénateur Zimmer :** Votre réponse me permet d'enchaîner avec mes deux questions suivantes, dont l'une a trait à l'infrastructure. On élargit à l'heure actuelle le canal de Suez, mais l'Asie construit des navires plus gros que ceux que le canal pourrait accueillir. Vous avez parlé de draguer le port de Montréal et d'en améliorer la profondeur. Serez-vous en mesure d'anticiper les changements, de rester concurrentiels, d'accueillir et de desservir ces plus gros navires?

**M. Pelletier :** J'ai en partie répondu à cette question il y a quelques minutes. Je me suis rendu à New York à la mi-janvier pour une conférence sur l'investissement dans le transport des conteneurs. Le PDG d'APL était présent, APL étant une société de Singapour en septième ou huitième position dans le monde. Lui est Américain. Il pense que les navires cesseront de devenir de plus en plus grands; il estime que les sociétés ne devraient pas acheter de navires dépassant 10 000 EVP.

Even within the industry, there is a fair amount of dialogue about where this situation will stop. It is like the aerospace industry. Will everyone get the Airbus A380? The answer is no. Secondly, the infrastructure will not be able to take it, and so on.

We have a market today that can receive ships up to about 4,000 or 5,000 TEU. The majority of ships in the world are smaller than that, so there will always be enough ships to call on the Port of Montreal. That is not the issue. The issue is whether we will be competitive, and how we will be competitive.

I have talked about security. We cannot have roadblocks from a security point of view. We have to ensure that we have a sustainable development approach so the population does not try to impede our growth, and then we need performance in terms of people and infrastructure. We can train people better, but in terms of infrastructure, that is the Catch-22. If we do not have enough space or enough equipment, then we will not be able to meet the growth element.

**Senator Zimmer:** You touched on the last area I want to ask you about. Marine security in recent years has included the Marine Transportation Security Regulations. Has the increase in these regulations negatively affected your competitiveness and efficiency in the container operation?

**Mr. Pelletier:** Today we are ahead of the game. We scan 100 per cent of the import containers. We have performed all the required security checks. In terms of the customer and RCMP relationship, we have good efficiency. Our next step is to automate entry to the port efficiently and with less human intervention.

We are at the beginning this type of technology, so we are not behind. I have visited ports that are just introducing these elements. My intention is to continue that type of investment. We have invested \$7 million or \$8 million over the last three years. Our plan is to invest more. I said if we cannot get subsidies, we will have to take it from our bottom line; I have no choice. If I do not do this, it will be imprudent.

I spent the last three years with SPAR Aerospace where I was president. SPAR belongs to L-3 Communications, which is one of the premier defence and military companies in the United States. I know what we can do. There is the technological element to be introduced to make our port more secure. If our port is more secure, then the flow with the United States will not be stopped. In fact, in our view, it will be increased because we will be more efficient.

We are a bit more agile than New York. We have 325 employees; the New York Port Authority has 300,000. It is another scale. We are extremely focused. We do one thing; we facilitate trade through our installation, infrastructure and people.

On parle assez souvent, dans notre secteur, de la limite à laquelle l'évolution vers de plus gros navires cessera. C'est comme dans l'industrie aérospatiale. Tout le monde va-t-il se procurer l'airbus A380? La réponse est non. Deuxièmement, l'infrastructure ne peut pas accueillir ce type de navires, et cetera.

Nous avons aujourd'hui un marché qui peut recevoir des navires allant jusqu'à 4 000 ou 5 000 EVP. La majorité des navires dans le monde sont plus petits que cela, si bien qu'il en restera toujours suffisamment pour faire escale au port de Montréal. Là n'est pas le problème. Le problème est de savoir si nous serons concurrentiels et comment.

J'ai parlé de sécurité. Il ne faut pas que la sécurité constitue une entrave. Nous devons veiller à garder le développement durable à l'esprit, afin que la population ne s'efforce pas de juguler notre croissance. Ensuite, il faut veiller au rendement des gens et de l'infrastructure. Nous pouvons mieux former les gens mais, pour l'infrastructure, il peut y avoir impasse. Si nous n'avons pas assez d'espace ni assez d'équipement, nous ne pourrions pas connaître la croissance voulue.

**Le sénateur Zimmer :** Vous avez abordé le dernier domaine sur lequel je voulais vous poser des questions. La sécurité maritime a été marquée, ces dernières années, par l'adoption du Règlement sur la sécurité du transport maritime. L'imposition du Règlement a-t-elle eu des répercussions néfastes sur votre compétitivité et votre efficacité dans la manutention des conteneurs?

**M. Pelletier :** Aujourd'hui, nous sommes devant le gros du peloton. Nous passons au balayage électronique la totalité des conteneurs à l'importation. Nous avons effectué toutes les vérifications de sécurité voulues. Nous avons une bonne efficacité dans nos rapports avec notre clientèle et la GRC. La prochaine étape est d'automatiser entièrement le port, de façon efficace et avec moins d'intervention humaine.

Ce type de technologie en est à ses débuts, si bien que nous ne sommes pas à la traîne. J'ai visité des ports où on est en train d'introduire ces éléments. J'ai l'intention de poursuivre ce type d'investissement. Nous avons investi entre 7 et 8 millions de dollars au cours des trois dernières années et on compte investir encore plus. Si nous ne pouvons pas obtenir de subventions, nous devons grever nos bénéficiaires; ce n'est pas un choix. Ne pas le faire serait imprudent.

J'ai passé les trois dernières années avec SPAR Aerospace, dont j'étais président. SPAR appartient à L-3 Communications, l'une des premières sociétés de défense et d'équipement militaire des États-Unis. Je sais ce que nous pouvons faire. Il y a un élément technologique à introduire pour rendre notre port plus sûr. Si notre port est plus sûr, les échanges avec les États-Unis ne seront pas enrayés. Nous estimons même qu'ils augmenteront parce que nous serons plus efficaces.

Nous sommes un peu plus agiles que New York. Nous comptons 325 employés, alors que l'administration portuaire de New York en compte 300 000. C'est une autre échelle. Nous sommes extrêmement ciblés. Nous faisons une chose : faciliter les échanges grâce à notre installation, notre infrastructure et nos gens.

**Senator Zimmer:** Do you think the federal government has taken the right approach in meeting these international standards, and have you applied and received any funding under the Marine Security Contribution Program?

**Mr. Pelletier:** Yes, we did. For example, at the Port of Montreal we have somewhere around 250 surveillance cameras, which is great stuff. We always think the Americans are better at this, but I went to Long Beach the security is out of a trailer; our building is a \$21 million security building. We have an excellent control centre. In my view, we need to continue with that.

My goal for this year and next is to transform the image and use artificial intelligence. This is not science fiction; the technology can do this. It will analyze the information and set up alarms. I will translate the process, so that we can be more vigilant and rapid. There is no human that can watch 250 cameras at the same time. The problem with the technology today is that it starts alarms with pigeons. This is improving very quickly, though.

The question is whether we can afford it. Can the Port of Montreal afford it? Should we get into a debt situation to do this, or should it be our government that supports this? If you ask me, the answer is simple: The government should support it because it is a question of national security and trade.

[Translation]

**The Chair:** Mr. Pelletier, Mr. Mongeau, Ms. Isaacs, thank you for appearing before the committee. The questions were numerous and diverse and I think that this is but the beginning of your relationship with the Standing Senate Committee on Transport and Communications.

The committee will soon be meeting to study other bills. Once again, I would like to thank you and wish you the best of luck in your new duties.

[English]

Thank you for giving us the opportunity to share our views and our vision.

**The Chair:** We have another item on our agenda, namely, the Department of Industry User Fees Proposal for a spectrum licence fee for broadband public safety communications in bands 4940-4990 MHz.

As you remember, we did the study of user fees last June, and tabled our report on June 13. Today, we have the officials from Department of Industry who last appeared before this committee on this topic in June of 2007. We would like to know if there have been any developments since that time that would change what you presented to this committee at that time.

**Le sénateur Zimmer :** Pensez-vous que le gouvernement fédéral ait opté pour la bonne approche pour satisfaire les normes internationales et avez-vous demandé et obtenu un financement au titre du Programme de contribution pour la sûreté maritime?

**M. Pelletier :** Oui, nous l'avons fait. Par exemple, au port de Montréal, nous avons environ 250 caméras de surveillance, ce qui est une très bonne chose. On s'imagine toujours que les Américains font cela mieux que nous, mais je me suis rendu à Long Beach, où c'est une remorque qui abrite les installations de sécurité; chez nous, le bâtiment de la sécurité vaut 21 millions de dollars. Nous avons un excellent centre de contrôle. J'estime qu'il faut continuer sur cette voie.

Mon but, cette année et la prochaine, est de transformer l'image et d'utiliser l'intelligence artificielle. Il ne s'agit pas de science fiction; il existe une technologie capable de faire cela. Elle analysera l'information et déclenchera des alarmes. Je passerai au processus pour que nous puissions être plus vigilants et plus rapides. Aucun être humain ne peut surveiller 250 caméras en même temps. Le problème avec la technologie d'aujourd'hui est qu'elle déclenche des alarmes quand des pigeons passent. Mais les choses s'améliorent rapidement.

La question est de savoir si on peut se permettre cette sécurité. Est-ce que le port de Montréal en a les moyens? Devrions-nous nous endetter à cette fin ou le gouvernement devrait-il nous aider? Si vous me le demandez, la réponse est simple : le gouvernement devrait appuyer ces efforts, parce qu'il s'agit d'une question de sécurité nationale et d'échanges.

[Français]

**La présidente :** Messieurs Pelletier et Mongeau, madame Isaacs, nous vous remercions d'avoir comparu au comité. On peut dire que les questions étaient nombreuses et diversifiées et je pense que c'est le début de votre relation avec le Comité sénatorial permanent des transports et des communications.

Le comité se réunira bientôt pour étudier d'autres projets de loi. Encore une fois, je vous remercie et je vous souhaite bonne chance dans vos nouvelles fonctions.

[Traduction]

Merci de nous donner cette occasion de vous faire part de notre point de vue et de notre vision.

**La présidente :** Nous avons un autre point à l'ordre du jour : la proposition relative aux frais d'utilisation du ministère de l'Industrie concernant un droit de licence de spectre pour les communications des services de sécurité publique à large bande dans les bandes 4940-4990 MHz.

Comme vous vous en souviendrez, nous avons effectué une étude des frais d'utilisateur en juin dernier et déposé notre rapport le 13 juin. Nous recevons aujourd'hui les fonctionnaires du ministère de l'Industrie, qui ont comparu devant le comité au sujet de cette question en juin 2007. Nous voudrions savoir s'il y a eu, depuis cette époque, des éléments nouveaux qui vous amèneraient à modifier ce que vous avez dit au comité alors.

We have before us from Industry Canada, Kevin Lindsey, Acting Assistant Deputy Minister, Spectrum, Information Technologies and Telecommunications; Glenn Sheskay, Counsel, Legal Services; and, Heather Hall, Manager, Emerging Networks. Welcome again to our committee.

**Kevin Lindsey, Acting Assistant Deputy Minister, Spectrum, Information Technologies and Telecommunications, Industry Canada:** There have been modest developments in the sense that some municipalities have come forward since my predecessor appeared before the committee last June to express an interest in accessing the spectrum by way of applying for developmental licences. This is a step to test equipment to make use of this spectrum. Apart from that, there have not been any significant developments.

**The Chair:** Would that change the report?

**Mr. Lindsey:** In the sense that there have been no further representations from proponents pursuant to our consultations, I would say no.

**The Chair:** In June of 2007, this committee approved the proposed new user fees but raised several concerns in its observations. As you will recall, we expressed our concern about the appropriateness of having public safety entities pay for spectrum use. We also have the subjective elements in the calculation of the proposed user fees and the choice of a user fee based on economic value rather than on cost recovery. Can you comment on these concerns?

**Mr. Lindsey:** First, with respect to public service agencies having to pay for spectrum, this is a principle that has been in place now for many years having been embedded in legislation since the late 1980s or early 1990s.

I have been in this present position for all of eight days. To the extent that I mislead you with a fact, I ask my colleagues to please intervene. This is a principle that has been embedded in our spectrum management policy and legislation for many years. Public agencies, police, fire, ambulance, and so on have been paying for access to spectrum for these years.

This fee is with respect to a new band of spectrum that we are making available to agencies that would serve different purposes and let them take advantage of new equipment on the market. Therefore, consistent with this policy and approach to legislation that has been in place for many years, we think it is reasonable to charge the fee in that case.

With respect to the basis for establishing the fee, I think it was acknowledged in June, when officials last appeared, that it is very difficult to establish a fee for this in the sense that there is no market. As this a fee for the use of public services such as fire,

Industrie Canada est représenté par Kevin Lindsey, sous-ministre adjoint par intérim, Spectre, technologies de l'information et télécommunications, Glenn Sheskay, avocat, Services juridiques, et Heather Hall, gestionnaire, Réseaux émergents. Bienvenue au comité.

**Kevin Lindsey, sous-ministre adjoint par intérim, Spectre, Technologies de l'information et Télécommunications, Industrie Canada :** Il y a eu une petite évolution, dans la mesure où certaines municipalités se sont manifestées depuis la comparution de mon prédécesseur devant le comité, en juin dernier. Elles ont exprimé le souhait d'avoir accès au spectre en faisant une demande de licence expérimentale. C'est une étape visant à vérifier l'équipement voulu pour utiliser ce spectre. À part cela, il n'y a pas grand-chose de nouveau.

**La présidente :** Est-ce que cela changerait le rapport?

**M. Lindsey :** Dans la mesure où il n'y a pas eu d'autres interventions de personnes en faveur depuis nos consultations, je dirais que non.

**La présidente :** En juin 2007, notre comité a approuvé les frais d'utilisateur envisagés mais a exprimé plusieurs préoccupations dans ses observations. Vous vous souviendrez que nous nous sommes demandé s'il était approprié de demander à des entités vouées à la sécurité du public de payer pour leur emploi du spectre. Nous nous préoccupions aussi des éléments subjectifs dans le calcul des frais d'utilisation envisagés et du choix de frais d'utilisation d'après la valeur économique plutôt que le recouvrement des coûts. Avez-vous des commentaires, au vu de ces préoccupations?

**M. Lindsey :** Tout d'abord, le fait que les agences au service du public aient à payer pour leur accès au spectre est un principe qui existe maintenant depuis de nombreuses années et qui est inscrit dans la loi depuis la fin des années 1980 ou le début des années 1990.

J'occupe mon poste actuel depuis huit jours seulement. Je demanderais donc à mes collègues d'intervenir s'il leur semble que je vous induis en erreur sur un fait. C'est un principe inscrit dans notre politique de gestion du spectre et les lois afférentes depuis de nombreuses années. Les services publics, la police, les pompiers, les ambulances, et cetera, paient pour leur accès au spectre depuis ce temps.

Les frais d'utilisateur s'appliquent à une nouvelle bande du spectre que nous rendons disponible pour les agences; elle servirait des objectifs différents et leur permettrait de tirer parti d'équipement nouvellement disponible sur le marché. C'est pourquoi, conformément à la politique et à l'approche en matière de lois qui existent depuis de nombreuses années, nous estimons qu'il est raisonnable de facturer des frais d'utilisateur dans ce cas.

En ce qui concerne les critères d'établissement des frais d'utilisateur, je pense qu'il a été reconnu en juin, lors de la dernière comparution de nos fonctionnaires, qu'il était très difficile d'établir des frais d'utilisation pour cet accès, dans la

emergency and ambulance, it is not traded. It is very difficult to establish a market price.

Officials have taken a couple of approaches to this. First, we have looked abroad to what other countries do with this spectrum. We have looked to England, Australia and the United States. In the case of the U.K., although one-to-one comparisons are difficult in this world, our best estimate is that the equivalent U.K. fee is about 60 per cent higher than what we are proposing. Based on our analysis, Australia and Canada are about equal. Until recently, the United States did not charge for access to this spectrum; however, developments in a recent Federal Communications Commission proposal suggest it is moving down this path.

Economic value really goes to the first question, senator. It is really the policy basis of our approach to charging for spectrum. It is embedded in the legislation.

**Senator Mercer:** Who pays the fees? Who actually writes the cheque?

**Mr. Lindsey:** There are various users of the spectrum, including the RCMP, municipal police forces, and so on.

It is the agency, in the case of the RCMP, that pays the fee; in the case of municipal entities I would have to defer to Ms. Hall or to Mr. Sheskey, which is to say I am not sure whether it is the municipalities or the service itself.

**Heather Hall, Manager, Emerging Networks:** The licence is issued to the entity that owns and operates the network and that is who pays the licence and invoice.

**Senator Mercer:** It would seem to be a matter of security, whether local, national or regional. If I understand what you said, Mr. Lindsey, as the technology has progressed, the fee process has kept up with it and we have found new ways to charge fees. Is that correct?

**Mr. Lindsey:** If I could, the basis for charging the fee in this case predates the technology necessary to use this spectrum by many years. The issue of timing has to do with the fact that we can now put this spectrum on offer, because there is equipment out there that can let services exploit it.

**Senator Mercer:** You say "on offer." That sounds to me like they can take that service that is on offer or they can take another service. Is there a competitive service that the RCMP or the municipal police forces can purchase?

**Mr. Lindsey:** These municipal services can use a variety of devices to communicate, and they would use different parts of the spectrum to do it. In this case, we are talking about a particular part of the regular spectrum that is useful for transmitting data and images wirelessly.

mesure où il n'y a pas de marché. Vu qu'il s'agit de frais d'utilisation pour des services publics comme les pompiers, les services d'urgence ou les ambulances, il n'y a pas d'échange. Il est très difficile d'établir un prix de marché.

Les fonctionnaires ont abordé la question sous plusieurs angles. Tout d'abord, nous avons vu ce qui se faisait à l'étranger pour ce spectre, en Angleterre, en Australie et aux États-Unis. Au Royaume-Uni, bien qu'il soit difficile de comparer deux éléments exactement semblables dans ce domaine, nous estimons que les frais d'utilisateur sont supérieurs d'environ 60 p. 100 à ceux que nous proposons. D'après notre analyse, en Australie, ils sont à peu près similaires. Encore récemment, les États-Unis ne demandaient rien pour l'accès à ce spectre. Cependant, la Federal Communications Commission vient tout juste de proposer un changement de cap à cet égard.

Quant à la valeur économique, elle tombe sous le coup de la première question, sénateur. Il s'agit en fait de la politique adoptée quand nous avons décidé de facturer l'accès au spectre. C'est inscrit dans la loi.

**Le sénateur Mercer :** Qui paie les frais d'utilisateur? Qui fait le chèque, au bout du compte?

**M. Lindsey :** Il y a différents utilisateurs du spectre, dont la GRC, les services de police municipaux, et cetera.

Dans le cas de la GRC, c'est l'organisme qui paie les frais d'utilisateur; dans le cas d'entités municipales, je vais devoir m'en remettre à Mme Hall ou à M. Sheskey, parce que je ne sais pas si ce sont les municipalités qui paient des frais d'utilisateur ou le service lui-même.

**Heather Hall, gestionnaire, Réseaux émergents :** La licence est octroyée à l'entité qui est propriétaire du réseau et qui l'exploite; c'est elle qui paie la licence et la facture.

**Le sénateur Mercer :** Cela semble être une question de sécurité, que ce soit au niveau local, national ou régional. Si je comprends ce que vous dites, monsieur Lindsey, avec l'évolution de la technologie, le processus d'établissement de frais a lui aussi évolué et nous avons trouvé de nouvelles façons de facturer ces frais. Est-ce bien le cas?

**M. Lindsey :** Permettez-moi d'intervenir. Dans le cas en question, la base de facturation des frais d'utilisateur a été établie de nombreuses années avant l'arrivée de la technologie voulue pour l'utilisation de ce spectre. Pourquoi offrir maintenant ce spectre? Parce que nous avons maintenant un équipement qui permet au service de l'exploiter.

**Le sénateur Mercer :** Vous parlez d'« offrir ». Est-ce que cela veut dire qu'on peut se prévaloir de vos services ou en choisir d'autres? Existe-t-il un concurrent vers lequel la GRC ou les services de police municipaux pourraient se tourner?

**M. Lindsey :** Les services municipaux peuvent avoir recours à toute une série de services pour communiquer et utiliseraient, pour ce faire, différentes parties du spectre. Dans le cas présent, il s'agit d'une zone particulière du spectre habituel, zone utile pour la transmission de données et d'images sans fil.

To give you a sense of what we are talking about, a large municipality might equip its fire department with technology that allows a firefighter in a burning building to view the floor plans of the building as they are in it and transmit that floor plan and data necessary wirelessly across this particular spectrum. It is not the same spectrum they would use, for example, to communicate from one police car to another.

**Senator Mercer:** I come from a part of the world where the municipalities are not very wealthy. Am I correct that if the municipality does not pay the fee, the firefighters will go into the burning building without the advantage of this technology?

**Mr. Lindsey:** The fee for this licence for a city of the approximate size of Halifax would be in the order of \$1,450 per licence.

**Senator Mercer:** Per licence per year?

**Mr. Lindsey:** That is correct. To give you a sense of the order of magnitude of the equipment that is necessary, we looked at an example in a relatively small city in Oregon. Between the hardware costs for the fixed sites, the cost to set up the networks and the communication devices themselves, the cost approached \$1 million. Relative to the cost to establish the service and to acquire the necessary equipment, the licence fee itself is really quite small.

**Senator Mercer:** The cost of hardware might be prohibitive for a municipality with infrastructure problems and that is struggling to make ends meet. If you want to talk about Halifax, I could give you a list of 10 roads they should be fixing.

I am concerned about putting in a tax on good security. The product you describe is worthwhile having, but I am concerned that some municipal police forces might find themselves on the outside. Can we really afford up to \$1 million for the hardware, et cetera? The \$1,400 per licence per annum is insignificant, but the other costs may be prohibitive. I am not sure I know the solution to the problem, I just know there may be a problem.

**Mr. Lindsey:** Sorry, senator, I misunderstood your question. The cost can be quite high. I would emphasize, though, that Industry Canada really has nothing to do with the acquisition of the equipment, and we are not creating an imperative for the municipal services to use this service. We have simply identified an element or a part of the regular spectrum that they could use, should other conditions allow them to exploit it.

**Senator Mercer:** Any modern city would want to make sure that not only are their properties protected, but also their police forces and fire services are protected by a service like this. It is really becoming a cost of doing business. If they want to provide quality fire and police protection, they need to have this service. While we talk about it being optional, it really is not optional if you want to provide quality service to your citizens.

Pour vous donner une idée de ce dont nous parlons, je dirais qu'une grosse municipalité pourrait équiper ses services d'incendie d'une technologie permettant à un pompier qui s'aventure dans un bâtiment en feu de visionner les plans d'étage de l'immeuble, plans et données transmis sans fil dans ce spectre. Ce n'est pas le même spectre que celui utilisé, par exemple pour communiquer d'une voiture de police à une autre.

**Le sénateur Mercer :** Je viens d'un coin du pays où les municipalités ne roulent pas sur l'or. Ai-je raison de dire que, si la municipalité ne paie pas les droits d'utilisateur, les pompiers s'aventureront dans le bâtiment en feu sans avoir pu profiter de cette technologie?

**M. Lindsey :** Les frais d'utilisateur pour une ville de la taille d'Halifax seraient d'à peu 1 450 \$ par licence.

**Le sénateur Mercer :** Par licence et par an?

**M. Lindsey :** Effectivement. Pour mettre ceci en perspective, par rapport au prix de l'équipement nécessaire, nous nous sommes penchés sur un exemple dans une petite ville de l'Oregon. Entre le prix du matériel pour les sites fixes et le prix d'établissement des réseaux et des dispositifs de communication proprement dits, le total frise un million de dollars. Par rapport au coût d'établissement du service et d'acquisition de l'équipement nécessaire, les frais de licence sont en fait vraiment minimes.

**Le sénateur Mercer :** Le coût de ce matériel est peut-être prohibitif pour une municipalité ayant des problèmes d'infrastructure, une municipalité qui a du mal à joindre les deux bouts. Si vous voulez parler d'Halifax, je peux vous donner une liste de 10 routes qui auraient besoin d'être réparées.

Je reste préoccupé par l'imposition d'une taxe sur ce qui est bon pour la sécurité. Il semblerait utile d'avoir le produit dont vous parlez, mais je crains que certaines forces de police municipales restent exclues. Pouvons-nous véritablement nous permettre de dispenser jusqu'à un million de dollars pour le matériel, et cetera.? Les 1 400 \$ par licence et par an sont insignifiants, mais les autres coûts risquent d'être prohibitifs. Je ne sais pas quelle pourrait être la solution au problème. Mais j'estime qu'il y a un problème.

**M. Lindsey :** Excusez-moi, sénateur, j'ai mal interprété votre question. Le coût peut être très élevé. Je dois souligner, toutefois, qu'Industry Canada n'a rien à voir avec l'acquisition de l'équipement; nous ne forçons pas les services municipaux à utiliser ce service. Nous avons seulement cerné un élément ou une partie du spectre régulier que ces services pourraient utiliser, s'ils ont les moyens de l'exploiter par ailleurs.

**Le sénateur Mercer :** Toute ville moderne voudrait que ses biens soient protégés, mais aussi qu'un service de ce type assure la sécurité de ses policiers et de ses pompiers. Cela devient vraiment un coût à payer pour rester dans la partie. Si les villes veulent fournir des services policiers et des services d'incendie de qualité, elles doivent avoir ce service. On a beau dire que c'est facultatif, ce n'est pas facultatif si l'on veut assurer un service de qualité à ses citoyens.

**Mr. Lindsey:** I cannot disagree.

**The Chair:** I need a motion from you, senators, to adopt the eleventh report that we adopted on June 13, 2007, so we can report it with the observations made at the time. I think they are still very important. Then we can report again to the Senate.

**Senator Tkachuk:** I so move.

**The Chair:** Do you all agree?

**Hon. Senators:** Agreed.

**The Chair:** We will adopt it. Thank you very much.

Thank you for your presence here tonight.

Senators, we might not sit next Tuesday morning. We are waiting again to hear from Wal-Mart. We will sit on Wednesday.

I have not yet adjourned the meeting.

**Senator Mercer:** Perhaps we could go in camera for a moment and have a brief discussion.

The committee continued in camera.

**M. Lindsey :** Il m'est difficile de dire le contraire.

**La présidente :** Chers collègues, il me faut une motion d'adoption du onzième rapport adopté le 13 juin 2007, afin que nous puissions en faire rapport avec les observations consignées à l'époque. Je pense qu'elles restent très importantes. Nous pouvons en faire rapport au Sénat à nouveau.

**Le sénateur Tkachuk :** Je propose la motion.

**La présidente :** La motion est-elle adoptée à l'unanimité?

**Des voix :** D'accord.

**La présidente :** Fort bien. Merci beaucoup.

Merci de votre présence ici aujourd'hui.

Chers collègues, il est possible que nous ne siégions pas mardi matin. Nous attendons encore une réponse de Wal-Mart. Nous siégerons mercredi.

Je n'ai pas encore levé la séance.

**Le sénateur Mercer :** Nous pourrions peut-être passer à huis clos un moment, afin de tenir une brève discussion.

Le comité poursuit ses travaux à huis clos.

---





*If undelivered, return COVER ONLY to:*

Public Works and Government Services Canada –  
Publishing and Depository Services  
Ottawa, Ontario K1A 0S5

*En cas de non-livraison,  
retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à:*

Travaux publics et Services gouvernementaux Canada –  
Les Éditions et Services de dépôt  
Ottawa (Ontario) K1A 0S5

---

WITNESSES

*Montreal Port Authority:*

Patrice Pelletier, Chief Executive Officer;  
Jean Mongeau, Vice President, Legal Affairs and Secretary,  
Stéphanie Isaacs, Director, Government Relations.

*Industry Canada:*

Kevin Lindsey, Acting Assistant Deputy Minister, Spectrum  
Information Technologies and Telecommunications;  
Glenn Sheskay, Counsel, Legal Services;  
Heather Hall, Manager, Emerging Networks.

TÉMOINS

*Administration portuaire de Montréal :*

Patrice Pelletier, président-directeur général;  
Jean Mongeau, vice-président, Affaires juridiques et secrétaire;  
Stéphanie Isaacs, directrice des relations gouvernementales.

*Industrie Canada :*

Kevin Lindsey, sous-ministre adjoint par intérim, Spectre,  
technologies de l'information et télécommunications;  
Glenn Sheskay, avocat, Services juridiques;  
Heather Hall, gestionnaire, Réseaux émergents.