



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

Friday, February 8, 2008
Saturday, February 9, 2008

Issue No. 5

Seventh, Eighth and Ninth meetings on:
The containerized freight traffic handled
by Canada's ports

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'honorale LISE BACON

Le vendredi 8 février 2008
Le samedi 9 février 2008

Fascicule n° 5

Septième, huitième et neuvième réunions concernant :
Le trafic du fret conteneurisé manutentionné
par les ports du Canada

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:

Adam	* LeBreton, P.C.
Cowan	(or Comeau)
Eyton	Mercer
Fox, P.C.	Merchant
* Hervieux-Payette, P.C. (or Tardif)	Phalen
Johnson	Tkachuk
*Ex officio members	Zimmer

(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 Cowan substituted for that of the Honourable Senator Dawson (*February 8, 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 :

Adam	* LeBreton, C.P.
Cowan	(ou Comeau)
Eyton	Mercer
Fox, C.P.	Merchant
* Hervieux-Payette, C.P. (ou Tardif)	Phalen
Johnson	Tkachuk
*Membres d'office	Zimmer

(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 Cowan est substitué à celui de l'honorable Dawson (*le 8 février 2008*).

MINUTES OF PROCEEDINGS

HALIFAX, Friday, February 8, 2008
(8)

[English]

The Standing Senate Committee on Transport and Communications met this day, at 9 a.m., in the Windsor Room, Prince George Hotel, Halifax, Nova Scotia, the Honourable Lise Bacon, Chair, presiding.

Members of the committee present: The Honourable Senators Adams, Bacon, Dawson, Mercer, Oliver, Tkachuk and Zimmer (7).

In attendance: John Christopher, Analyst, 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:*Halifax Port Authority:*

Karen Oldfield, President and Chief Executive Officer;

Paul MacIsaac, Senior Vice-President;

George Malec, Vice-President, Business Development and Operations.

Ms. Oldfield made a statement and, together with the other witnesses, answered questions.

At 10:21 p.m., the committee adjourned to the call of the chair.

ATTEST:

HALIFAX, Friday, February 8, 2008
(9)

[English]

The Standing Senate Committee on Transport and Communications met this day, at 1:30 p.m., in the Windsor Room, Prince George Hotel, Halifax, Nova Scotia, the Honourable Lise Bacon, Chair, presiding.

Members of the committee present: The Honourable Senators Adams, Bacon, Cowan, Dawson, Mercer, Oliver, Tkachuk and Zimmer (8).

In attendance: John Christopher, Analyst, Parliamentary Information and Research Services, Library of Parliament.

Also in attendance: The official reporters of the Senate.

PROCÈS-VERBAUX

HALIFAX, le vendredi 8 février 2008
(8)

[Traduction]

Le Comité sénatorial permanent des transports et des communications se réunit aujourd'hui, à 9 heures, dans la salle Windsor de l'hôtel Prince George, à Halifax, en Nouvelle-Écosse, sous la présidence de l'honorable Lise Bacon (présidente).

Membres du comité présents : Les honorables sénateurs Adams, Bacon, Dawson, Mercer, Oliver, Tkachuk et Zimmer (7).

Également présent : Du Service d'information et de recherche parlementaires de la Bibliothèque du Parlement : John Christopher, analyste.

Aussi 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 étude du 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 Halifax :*

Karen Oldfield, présidente et directrice générale;

Paul MacIsaac, vice-président principal;

George Malec, vice-président, Opérations et Développement des affaires.

Mme Oldfield fait une déclaration puis, aidée des autres témoins, répond aux questions.

À 10 h 21, le comité suspend ses travaux jusqu'à nouvelle convocation de la présidence.

ATTESTÉ :

HALIFAX, le vendredi 8 février 2008
(9)

[Traduction]

Le Comité sénatorial permanent des transports et des communications se réunit aujourd'hui, à 13 h 30, dans la salle Windsor de l'hôtel Prince George, à Halifax, en Nouvelle-Écosse, sous la présidence de l'honorable Lise Bacon (présidente).

Membres du comité présents : Les honorables sénateurs Adams, Bacon, Cowan, Dawson, Mercer, Oliver, Tkachuk et Zimmer (8).

Également présent : Du service d'information et de recherche parlementaires de la Bibliothèque du Parlement : John Christopher, analyste.

Aussi présents : Les sténographes officiels du Sénat.

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:

Atlantic Provinces Economic Council (APEC):

David Chaundy, Senior Economist.

Melford International Terminal Inc.:

Paul Martin, President;

Bob Stevens, Chief Executive Officer;

John Vickerman, Principal, TranSystems Corporation;

Richie Mann, Vice-President, Marketing.

Atlantic Canada Opportunities Agency (ACOA):

Deborah Windsor, Vice-President, Nova Scotia;

Janine Fraser, Policies Analyst.

Greater Halifax Partnership:

Stephen Dempsey, President and Chief Executive Officer;

Dan English, Chief Administrative Officer, Halifax Regional Municipality.

NSCAD University:

John D. Mabley, Vice-President, University Relations;

Linda Hutchison, Associate Director of Advancement.

Mr. Chaundy made a statement and answered questions.

At 2:35 p.m., the committee suspended.

At 2:38 p.m., the committee resumed.

Mr. Martin and Mr. Vickerman made statements and, with Mr. Stevens and Mr. Mann, answered questions.

At 3:42 p.m., the committee suspended.

At 3:48 p.m., the committee resumed.

Ms. Windsor made a statement and, with Ms. Fraser, answered questions.

At 4:34 p.m., the committee suspended.

At 4:48 p.m., the committee resumed.

Mr. Dempsey and Mr. English made statements and answered questions.

Mr. Mabley and Ms. Hutchison made a statement and answered questions.

At 5:37 p.m., the committee adjourned to the call of the chair.

ATTEST:

Conformément à l'ordre de renvoi adopté par le Sénat le mercredi 14 novembre 2007, le comité poursuit son étude du 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 :

Conseil économique des provinces de l'Atlantique (CEPA) :

David Chaundy, économiste principal.

Melford International Terminal Inc. :

Paul Martin, président;

Bob Stevens, président-directeur général;

John Vickerman, directeur, TranSystems Corporation;

Richie Mann, vice-président, Marketing.

Agence de promotion économique du Canada atlantique (APECA) :

Deborah Windsor, vice-présidente, Nouvelle-Écosse;

Janine Fraser, analyste des politiques.

Greater Halifax Partnership :

Stephen Dempsey, président-directeur général;

Dan English, agent administratif principal, Municipalité régionale d'Halifax.

Université NSCAD :

John D. Mabley, vice-président, Relations avec l'université;

Linda Hutchison, directrice adjointe à la promotion.

M. Chaundy fait une déclaration puis répond aux questions.

À 14 h 35, la séance est interrompue.

À 14 h 38, la séance reprend.

MM. Martin et Vickerman font chacun une déclaration puis, aidés de MM. Stevens et Mann, répondent aux questions.

À 15 h 42, la séance est interrompue.

À 15 h 48, la séance reprend.

Mme Windsor fait une déclaration puis, aidée de Mme Fraser, répond aux questions.

À 16 h 34, la séance est interrompue.

À 16 h 48, la séance reprend.

MM. Dempsey et English font chacun une déclaration puis répondent aux questions.

M. Mabley et Mme Hutchison font chacun une déclaration puis répondent aux questions.

À 17 h 37, le comité suspend ses travaux jusqu'à nouvelle convocation de la présidence.

ATTESTÉ :

HALIFAX, Saturday, February 9, 2008
(10)

[*English*]

The Standing Senate Committee on Transport and Communications met this day, at 9 a.m., in the Windsor Room, Prince George Hotel, Halifax, Nova Scotia, the Honourable Lise Bacon, Chair, presiding.

Members of the committee present: The Honourable Senators Adams, Bacon, Cowan, Mercer, Oliver, Tkachuk and Zimmer (7).

In attendance: John Christopher, Analyst, 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:

Atlantic Institute for Market Studies:

Charles Cirtwill, Acting President;
Barrie Hebb, Research Economist.

International Longshoremen's Association Council of Unions:

David Cranston, President / Business Agent, I.L.A. Local 269;
Fred R. Rhodenizer, Vice-President, I.L.A. Local 269;
John W. Campbell, President, I.L.A. Local 1825.

Halifax Gateway Council:

James Frost, Executive Director;
John Hamblin, Member of the Board of Directors, Halifax Gateway Council, and President, Clarke IT Solutions Inc.

Consolidated Fastfrate:

Rob Pittman, Halifax Branch Manager.

Laurentian Energy:

James Woorder, Chief Executive Officer, Sydport Container Terminal Project.

Mr. Cirtwill made a statement and, with Mr. Hebb, answered questions.

Mr. Cranston made a statement and, with the other witnesses from the International Longshoremen's Association, answered questions.

At 10:42 a.m., the committee suspended.

At 10:49 a.m., the committee resumed.

HALIFAX, le samedi 9 février 2008
(10)

[*Traduction*]

Le Comité sénatorial permanent des transports et des communications se réunit aujourd'hui, à 9 heures, dans la salle Windsor de l'hôtel Prince George, à Halifax, en Nouvelle-Écosse, sous la présidence de l'honorable Lise Bacon (*présidente*).

Membres du comité présents : Les honorables sénateurs Adams, Bacon, Cowan, Mercer, Oliver, Tkachuk et Zimmer (7).

Également présent : Du Service d'information et de recherche parlementaires de la Bibliothèque du Parlement : John Christopher, analyste.

Aussi 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 étude du 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 :

Atlantic Institute for Market Studies :

Charles Cirtwill, président par intérim;
Barrie Hebb, économiste chargé de recherches.

Conseil des syndicats de l'International Longshoremen's Association :

David Cranston, président/agent d'affaires, I.L.A. section locale 269;
Fred R. Rhodenizer, vice-président, I.L.A. section locale 269;
John W. Campbell, président, I.L.A. section locale 1825.

Halifax Gateway Council :

James Frost, directeur exécutif;
John Hamblin, membre du conseil d'administration, Halifax Gateway Council, et président, Clarke IT Solutions Inc.

Consolidated Fastfrate :

Rob Pittman, gestionnaire du bureau de Halifax.

Laurentian Energy :

James Woorder, président-directeur général, Projet de terminal à conteneurs de Sydport.

M. Cirtwill fait une déclaration puis, aidé de M. Hebb, répond aux questions.

M. Cranston fait une déclaration puis, aidé des autres témoins de l'International Longshoremen's Association, répond aux questions.

À 10 h 42, la séance est interrompue.

À 10 h 49, la séance reprend.

Mr. Frost and Mr. Hamblin made a statement and answered questions.

Mr. Pittman made a statement and answered questions.

Mr. Wooder made a statement and answered questions.

At 1:45 p.m., the committee adjourned to the call of the chair.

ATTEST:

MM. Frost et Hamblin font chacun une déclaration puis répondent aux questions.

M. Pittman fait une déclaration puis répond aux questions.

M. Wooder fait une déclaration puis répond aux questions.

À 13 h 45, le comité suspend ses travaux jusqu'à nouvelle convocation de la présidence.

ATTESTÉ :

Le greffier du comité,

Denis Robert

Clerk of the Committee

EVIDENCE

HALIFAX, Friday, February 8, 2008

The Standing Senate Committee on Transport and Communications met this day at 9 a.m. 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.

Senator Lise Bacon (Chair) in the chair.

[English]

The Chair: I call the meeting to order. It is nine o'clock and we have a pretty heavy schedule today, especially this morning.

We are quite pleased to be here in Halifax and to be joined by our two members from your province, Senator Oliver, who is the deputy chair of the committee, and Senator Mercer, and we are looking forward to a visit to your port and knowing more about what you are doing here and the possibilities and challenges that you face. That is why we are here. We have visited the ports of Vancouver, Delta, Prince Rupert and Montreal, and here we are in Halifax.

Our witnesses this morning are representatives from the Halifax Port Authority. Karen Oldfield is President and Chief Executive Officer; Paul MacIsaac is Senior Vice-President; and George Malec is Vice-President of Business Development and Operations.

The floor is yours. I am sure the senators will have questions to ask afterwards.

Karen Oldfield, President and Chief Executive Officer, Halifax Port Authority: Thank you and welcome to Halifax. We are very happy to have you here, and we look forward to what we think will be a very interesting day for you. It is always exciting to go on the terminals; there is always something to see and we have a few new pieces of equipment in Halifax that we are happy to show off as well. I hope that you have a great day. It is important for us to have the opportunity to speak to you about the significant role that the Port of Halifax plays in trade and transportation in Canada. From that perspective, we are happy to be part of your overall discussions on containerized freight handled by Canada's ports.

If you look at the picture up on the screen, you see that Halifax is a port city; that is why we are here in the first place. The Port of Halifax has built a diverse cargo business over many years. Today, 16 shipping lines call on Halifax, and the cargo that moves through our port comes from 13 different regions of the world.

Like in many port cities, and Halifax is no exception, the port is a very important part of our local community, our city, our province and in fact all of Atlantic Canada. Indeed, it is one of

TÉMOIGNAGES

HALIFAX, le vendredi 8 février 2008

Le Comité sénatorial permanent des transports et des communications se réunit aujourd'hui à 9 heures afin d'étudier, en vue d'en faire rapport, 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, sur 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.

[Traduction]

La présidente : La séance est ouverte. Il est neuf heures et nous avons un programme chargé aujourd'hui, surtout ce matin.

Nous sommes très heureux d'être ici à Halifax et d'avoir parmi nous deux membres de votre province, le sénateur Oliver, qui est le vice-président du comité, et le sénateur Mercer. Nous sommes impatients d'aller visiter votre port et d'en apprendre davantage sur ce que vous faites, les possibilités qui s'offrent à vous et les défis auxquels vous faites face. C'est la raison pour laquelle nous sommes ici. Nous avons visité les ports de Vancouver, de Delta, de Prince Rupert et de Montréal, et nous voici maintenant ici, à Halifax.

Nous entendrons ce matin des représentants de l'Administration portuaire de Halifax : Karen Oldfield, présidente et directrice générale; Paul MacIsaac, vice-président principal; et George Malec, vice-président aux Opérations et Développement des affaires.

Je vous cède la parole. Je suis certaine que les sénateurs auront des questions à vous poser par après.

Karen Oldfield, présidente et directrice générale, Administration portuaire de Halifax : Merci et bienvenue à Halifax. Nous sommes très heureux de vous accueillir ici et il nous tarde d'entamer cette journée qui sera très intéressante pour vous, à notre avis. C'est toujours excitant de visiter les terminaux; il y a toujours quelque chose à voir et nous avons quelques nouvelles pièces d'équipement que nous sommes ravis de vous faire admirer également. Je vous souhaite de passer une excellente journée. Il est important pour nous d'avoir l'occasion de vous parler du grand rôle que joue le port de Halifax dans les domaines du commerce et du transport au Canada. Dans cette optique, nous sommes heureux de prendre part à vos discussions générales sur le transport de fret par conteneurs dans les ports canadiens.

Si vous regardez l'image à l'écran, vous voyez que Halifax est une ville portuaire; c'est d'ailleurs la raison pour laquelle nous sommes ici. Le port de Halifax a mis en place des activités de transport de fret variées au fil des ans. À l'heure actuelle, 16 lignes maritimes passent par Halifax et le fret arrive à notre port de 13 régions du monde.

Comme dans bien des villes portuaires, et Halifax ne fait pas exception, le port fait partie intégrante de notre communauté locale, de notre ville, de notre province et, en fait, de tout le

Canada's key trade gateways to the world. Our port allows import and export cargo to flow from major Canadian centres and our Atlantic region.

We have a wide range of private and public sector partners in our region that are focused on growing the Port of Halifax. We are focused on growth because growth is good for our community and it is good for Canada as a trading nation.

The Port of Halifax is a key driver in the Nova Scotia economy. The port generates over 15,000 direct, indirect and induced jobs. If you remember no other fact from the presentation this morning, here is one that I would really like you to recall: each container vessel that comes through the port generates three person-years of employment locally. That is why we care about growth. Every container vessel generates three person-years of employment locally. Of course, employment equals wages. Over \$600 million in wages are generated in our economy each year because of the Port of Halifax.

As you all know, the Halifax Port Authority, HPA, is an independent federal agency established by the Canada Marine Act on March 1, 1999. We are governed by a board of seven directors who are appointed for three-year terms, chosen as follows: one member nominated by the Minister of Transport and appointed by the Governor in Council; one member chosen and appointed by the Province of Nova Scotia; one member chosen and appointed by the Halifax Regional Municipality; and four members nominated by the Minister of Transport in consultation with port users and appointed by the Governor in Council.

Our mandate is to develop, market and manage our assets in order to foster and promote trade and transportation. In Halifax, we have three primary areas of business: our containerized cargo and other cargo business, our cruise business and also a real estate development which supports the other activities. We own and manage 258 acres of property along the Halifax and Dartmouth waterfronts.

In the package you have in front of you, you will find a listing of our current board members together with our semi-annual stakeholder report.

We are happy to see the diverse group of organizations, beyond the HPA, who will be appearing before your committee during your hearings. These groups are a good sample of the many groups in our port and business community that have a role to play in our region's realizing its full potential as the Atlantic Gateway.

Within the context of the Atlantic Gateway, the port is well positioned in terms of geography and infrastructure to serve as the point of connection between the heartland of Canada and the United States and the rest of the world. We have some of the most valuable assets along the East Coast of North America. For

Canada atlantique. C'est d'ailleurs l'un des principaux portails commerciaux canadiens ouverts sur le monde, par lequel transite le fret d'importation et d'exportation en provenance d'importants centres canadiens et de la région de l'Atlantique.

Un large éventail de nos partenaires régionaux des secteurs public et privé concentrent leurs efforts sur l'expansion du port de Halifax, car la croissance est bénéfique pour notre communauté et pour le Canada en tant que nation commerciale.

Le port de Halifax est l'un des principaux moteurs de l'économie de la Nouvelle-Écosse. Il génère plus de 15 000 emplois directs, indirects et induits. S'il y a un fait que j'aimerais vraiment que vous reteniez aujourd'hui, c'est que chaque porte-conteneurs qui passe au port génère trois années-personnes d'emploi local. C'est la raison pour laquelle nous nous soucions de la croissance. Chaque porte-conteneurs génère trois années-personnes d'emploi local. Bien entendu, qui dit emploi, dit masse salariale. Plus de 600 millions de dollars en salaires sont injectés dans notre économie chaque année grâce aux activités du port.

Comme vous le savez tous, l'Administration portuaire de Halifax est un organisme fédéral indépendant qui a été établi le 1^{er} mars 1999 conformément à la Loi maritime du Canada. Nous avons à notre tête un conseil d'administration de sept membres nommés pour des mandats de trois ans, choisis de la manière suivante : un membre est sélectionné par le ministre des Transports et nommé par le gouverneur en conseil; un membre est choisi et nommé par la province de la Nouvelle-Écosse; un membre est choisi et nommé par la Municipalité régionale de Halifax; et quatre membres sont sélectionnés par le ministre des Transports en consultation avec les utilisateurs du port et nommés par le gouverneur en conseil.

Nous avons pour mandat de développer, de commercialiser et de gérer nos actifs de façon à favoriser et à promouvoir le commerce et le transport. À Halifax, nous intervenons dans trois grands secteurs d'activité : le transport de fret conteneurisé et d'autres cargaisons, les croisières et aussi l'aménagement immobilier pour soutenir les autres activités. Nous possédons et gérons 258 acres de terrain le long des fronts de mer de Halifax et de Dartmouth.

Dans la trousse que vous avez sous les yeux, vous trouverez la liste des membres actuels du conseil d'administration dans le rapport semestriel des intervenants.

Nous nous réjouissons de constater la présence de diverses organisations, outre l'APH, qui comparaîtront devant votre comité pendant vos audiences. Elles représentent un échantillon des nombreux groupes de notre port et du milieu des affaires qui ont un rôle à jouer dans la région pour qu'elle atteigne son plein potentiel en tant que porte d'entrée de l'Atlantique.

En ce sens, le port jouit d'une situation privilégiée sur le plan géographique et des infrastructures pour servir de lien entre les régions situées au cœur du Canada, les États-Unis et le reste du monde. Nous possédons certains des atouts les plus précieux de la côte est de l'Amérique du Nord. Par exemple, nous disposons des

example, we have the deepest berths, and we are the only port on the East Coast of North America that can accommodate a fully laden post-Panamax vessel.

We have two state-of-the-art container terminals in our port, which are operated by world class players: Ceres-NYK, which is a global consortium, and Halterm Container Terminal Limited, which is owned by the formidable Macquarie Infrastructure Partners. Our terminals are well-equipped to provide efficient service, and we have capacity on those two terminals to nearly triple container volumes without significant investment. In other words, from today, we could absolutely triple the volumes that we are putting through our port without significant investment.

We have a class 1 railway system, operated by CN, that connects shippers to markets all across North America. We have 1 million square feet of transload, distribution and warehousing facilities, plus road and short sea shipping connections.

We do have many natural attributes and our infrastructure is world class, but we recognize that we have to continue to pursue world-class infrastructure. In the past five years, in particular in 2007, we have been building in a big way. We attracted over \$225 million in private investment in 2007 alone.

The private sector has expressed confidence in our prospects with their sizeable investments in our future. In addition, the Halifax Port Authority itself invested in 2007 a record \$18.5 million on cargo infrastructure alone, bringing HPA's total investment to over \$60 million over the past five years. Much of this investment has been focused on improvements to our containerized cargo at the two terminals. We are very proud of the improvements that have been made and we are pleased to be able to show them to you today.

However, our work is not done. We continue to evaluate and prioritize the next infrastructure requirements for our port that will keep us ahead of the curve. To do that, we work with our Halifax Gateway Council partners to prioritize what is needed for Halifax to be globally competitive and ready for growth.

Our port's long-term success depends on our ability to work together both locally and internationally. We have to work together to deliver a competitive time-cost equation to attract cargo and ships. That is the approach we have taken here in Halifax. In fact, our local port community has come together in recent years to set a road map for the future and to work together collectively.

mouillages les plus profonds et sommes le seul port de la côte est de l'Amérique du Nord capable d'accueillir des navires post-Panamax à pleine charge.

Nous sommes dotés de deux terminaux à conteneurs ultrasophistiqués exploités par des opérateurs de classe internationale : Ceres/NYK, qui est un consortium mondial, et Halterm Container Terminal Limited, dont la grande société Macquarie Infrastructure Partners est propriétaire. Nos terminaux sont bien équipés pour fournir un service efficace et nous avons la capacité de pratiquement tripler les volumes de conteneurs sans investir trop lourdement. Autrement dit, dès aujourd'hui, nous pourrions absolument tripler le volume des marchandises qui transittent par notre port sans effectuer d'investissements massifs.

Nous avons un réseau ferroviaire de catégorie 1, exploité par le CN, qui relie les transporteurs maritimes aux marchés de toute l'Amérique du Nord. Nous disposons d'installations de transbordement, de distribution et d'entreposage d'un million de pieds carrés, ainsi que de liaisons de transport routier et maritime à courte distance.

Nous avons de nombreux avantages naturels et nos infrastructures sont de calibre international, mais nous reconnaissions que nous devons continuer à les maintenir à ce niveau. Depuis cinq ans, mais particulièrement en 2007, nous procérons à d'importants travaux de construction. Dans la seule année 2007, nous avons attiré plus de 225 millions de dollars en investissements privés pour notre avenir.

Le secteur privé a exprimé sa confiance dans les perspectives de Halifax en investissant généreusement dans notre avenir. En outre, l'Administration portuaire de Halifax a investi une somme record de 18,5 millions de dollars l'année dernière en infrastructures pour le fret, portant ainsi les investissements totaux à 60 millions au cours des cinq dernières années. La majeure partie de ces investissements a été consacrée à l'amélioration des infrastructures de fret par conteneurs de nos deux terminaux. Nous sommes très fiers des améliorations qui ont été réalisées et de pouvoir vous les montrer aujourd'hui.

Toutefois, notre travail n'est pas terminé. Nous continuons d'évaluer et de classer par ordre de priorité les futures exigences en matière d'infrastructures pour notre port de façon à conserver une longueur d'avance. Pour ce faire, nous collaborons avec nos partenaires du Halifax Gateway Council pour établir les priorités en ce qui a trait aux besoins futurs de Halifax pour qu'elle soit concurrentielle à l'échelle mondiale et prête à prendre de l'expansion.

Le succès à long terme de notre port dépend de notre capacité à travailler ensemble sur le plan local et international. Nous devons collaborer pour offrir une équation temps-coûts concurrentielle afin d'attirer des activités de fret et des navires. C'est la démarche que nous avons adoptée ici à Halifax. En fait, notre communauté portuaire locale a conjugué ses efforts au cours des dernières années pour établir sa feuille de route pour l'avenir et travailler ensemble.

We have built up a diverse cargo business over time, but for many years Halifax's geography naturally positioned us for very particular trade routes, for example Europe, the Mediterranean and North America. A number of years ago, the Port of Halifax identified that these traditional markets were softening, that the trade coming through Halifax was starting to shift from the Atlantic to the Pacific.

After retaining the best experts and consulting with our port stakeholders, Halifax set out a long-term growth strategy that includes traditional but also emerging markets. We are working together with our partners to increase our market awareness in the emerging markets, and we are seeing positive early signs that this strategy is right for Halifax.

I would like George Malec, our Vice-President of Business Development and Operations, to further elaborate on our business development plans.

Thank you for your time and this opportunity. We really appreciate your interest in our port, and we hope that you have a chance to enjoy some time in our region.

George Malec, Vice-President, Business Development and Operations, Halifax Port Authority: I will highlight some points quickly so that we can lead into the question period.

As Ms. Oldfield mentioned, emerging markets are part of our growth strategy and philosophy here. We realize that there is tremendous change going on in global trading patterns today, and these are still very much fluid. We set our whole business development plan according to that. We are looking at our traditional markets, such as the European market and the Mediterranean, but we are focusing on the expanding South Asia trade coming in through the Straits of Gibraltar both ways. We can speak more to that in the question period.

There is also a dynamic trade going on in the Caribbean market connecting Halifax, and in the not-too-distant future we will be looking at several other key emerging markets like the Baltic area, which is showing great promise.

In terms of capacity and infrastructure, our current sustainable capacity we could work on every day of the week is 1.4 million TEUs, or 20-foot equivalent units, of container throughput, which is very significant. We could triple our existing volumes right now.

We are looking at maximizing all of our assets. In our strategic plan, we have already mapped out where we can go when the business case warrants even further expansion to use the Port of Halifax as a natural gateway connecting the key inland markets, such as Ontario and Quebec, and even westwards. For example, we have joint information with CN on our combined marketing strategies, because we realize that the Port of Halifax is a gateway,

Au fil du temps, nous avons mis en place diverses activités de transport de fret, mais pendant de nombreuses années, la situation géographique naturelle de Halifax a positionné son port sur certaines routes commerciales comme l'Europe, la Méditerranée et l'Amérique du Nord. Depuis plusieurs années, le port de Halifax constate un ralentissement dans ces marchés traditionnels : les activités commerciales se déplacent de l'océan Atlantique vers l'océan Pacifique.

Après avoir consulté les meilleurs spécialistes et ses intervenants portuaires, Halifax a élaboré une stratégie de croissance englobant les marchés traditionnels et émergents. Nous collaborons avec nos partenaires afin d'accroître la sensibilisation aux marchés émergents, et nous constatons d'ores et déjà des signes très positifs indiquant qu'il s'agit là de la bonne stratégie pour Halifax.

Je vais maintenant laisser la parole à George Malec, notre vice-président aux Opérations et Développement des affaires, pour qu'il vous en dise plus sur nos plans de développement commercial.

Je vous remercie de votre attention et de cette occasion. Nous vous sommes vraiment reconnaissants de l'intérêt que vous portez à notre port, et espérons que vous appréciez votre séjour dans notre région.

George Malec, vice-président, Opérations et Développement des affaires, Administration portuaire de Halifax : Je vais souligner quelques points rapidement pour que nous puissions passer à la période des questions.

Comme Mme Oldfield l'a mentionné, les marchés émergents font partie de notre stratégie de croissance et de notre philosophie à Halifax. Nous observons actuellement un énorme changement dans les tendances commerciales, qui sont encore très fluctuantes. Nous avons établi tout notre plan de développement commercial en conséquence. Nous examinons nos marchés traditionnels, comme l'Europe et la Méditerranée, mais nous nous concentrerons sur l'expansion du commerce de l'Asie du Sud, qui transite par le détroit de Gibraltar pour le transport des marchandises dans les deux directions. Nous pourrons en parler davantage durant la période des questions.

Il y a aussi un commerce dynamique avec le marché antillais reliant Halifax et, dans un avenir assez rapproché, nous envisagerons de faire affaire avec d'autres grands marchés émergents comme les pays baltes, qui semblent fort prometteurs.

Pour ce qui est de la capacité et des infrastructures, la capacité durable actuelle que nous pourrions exploiter tous les jours s'élève à 1,4 million d'EV, ou équivalents vingt pieds, de trafic de conteneurs, ce qui est énorme. Nous pourrions tripler nos volumes actuels.

Nous explorons la possibilité de maximiser tous nos actifs. Dans notre plan stratégique, nous avons déjà planifié ce que nous ferons quand l'analyse de rentabilité justifiera une expansion encore plus importante pour utiliser le port de Halifax comme porte d'entrée naturelle reliant les principaux marchés intérieurs tels que l'Ontario et le Québec, et même d'autres plus à l'ouest. Par exemple, nous disposons d'information conjointe avec le CN

a key port developing Canada's economy. It is not simply a regional player. There are fewer than 1 million people in Nova Scotia. There are 2.4 million people in metropolitan Toronto. That is part of our catchment area and part of our impact on the Canadian economy.

With respect to being a global gateway, we also realize that we are an important conduit for Canada's trade south of the border into the United States. Canadian manufacturers, exporters and distributors will source their materials that they are shipping in the United States abroad as well for the value-added component of their own chains.

We also service the American market into the Midwest through the Sarnia tunnel connecting us into Chicago. We have very vibrant trade patterns going on right now in this emerging global market.

As the Halifax Port Authority, we take our fiduciary responsibilities very seriously. We have developed unique security architecture in this port. With our partners, the key regulatory agencies that actually have the mandate for marine security, like the Canada Border Services Agency, the RCMP, Halifax Regional Police and Transport Canada, we have a very efficient, cooperative security regime in the port.

We also take great care towards our environmental stewardship. We are the only port in Canada that has actually gone out and subjected itself to the test of an audit, become ISO 14001:2004 certified for our environmental management system. We are not just telling people that we care: we are doing this. We are prepared to be audited, and we have done that for three consecutive years.

That gives you a good overview of our main business approach and strategy. I would like to leave some time now for my colleague, Paul MacIsaac, to talk about our financial stability.

Paul MacIsaac, Senior Vice-President, Halifax Port Authority: The Halifax Port Authority is a financially self-sufficient federal business enterprise, as required by our mandate. I will give you a few financial highlights: 2006 revenues were \$29.3 million, up approximately 55 per cent over the five-year period ending in 2006. Earnings from operation were just north of \$14 million, with total assets of \$145 million. Of note, we increased our equity by about \$32 million over the same five-year period. Net earnings for the year were \$7.8 million.

Our financial stability and profitability over the last number of years allowed us, as Ms. Oldfield mentioned, to invest significantly in capital and infrastructure improvements

sur nos stratégies de marketing communes parce que nous nous rendons compte que le port de Halifax est une porte d'entrée, un port important qui développe l'économie du Canada. Il n'est pas qu'un simple intervenant régional. La Nouvelle-Écosse compte moins d'un million d'habitants, et le Grand Toronto, 2,4 millions. Cela fait partie de notre bassin versant et de notre incidence sur l'économie canadienne.

Pour ce qui est de notre rôle de porte d'entrée mondiale, nous nous rendons également compte que nous sommes un point de transit important pour les échanges du Canada au sud de la frontière, vers les États-Unis. Les fabricants, les exportateurs et les distributeurs canadiens se procurent le matériel qu'ils expédient aux États-Unis à l'étranger; il en va même pour l'élément à valeur ajoutée de leurs propres chaînes.

Nous desservons aussi le Midwest américain par le tunnel de Sarnia qui nous relie à Chicago. Les tendances commerciales actuelles sont très dynamiques dans ce marché mondial émergent.

En tant qu'Administration portuaire de Halifax, nous prenons nos responsabilités fiduciaires très au sérieux. Nous y avons conçu une architecture de sécurité exceptionnelle. Grâce à nos partenaires et aux principaux organismes de réglementation qui ont pour mandat d'assurer la sécurité maritime comme l'Agence des services frontaliers du Canada, la GRC, le Service régional de police de Halifax et Transports Canada, nous sommes dotés d'un système de sécurité très efficace et coopératif au port.

Nous faisons aussi bien attention à notre gestion de l'environnement. Nous sommes le seul port au Canada à s'être soumis à une vérification et à être certifié ISO 14001 :2004 pour notre système de gestion environnementale. Nous ne nous contentons pas de dire aux gens que nous nous préoccupons de l'environnement : nous agissons. Nous sommes prêts à faire l'objet de vérifications, ce que nous avons fait trois années de suite.

Voilà qui vous donne une bonne idée de notre principale approche et stratégie commerciale. J'aimerais laisser du temps à mon collègue, Paul MacIsaac, pour qu'il parle de notre stabilité financière.

Paul MacIsaac, vice-président principal, Administration portuaire de Halifax : L'Administration portuaire de Halifax est une entreprise de régime fédéral autonome sur le plan financier, comme l'exige son mandat. Je vais vous donner quelques faits saillants de notre situation financière : en 2006, nous avons affiché un revenu de 29,3 millions de dollars, une hausse d'environ 55 p. 100 au cours de la période de cinq ans s'étendant jusqu'en 2006. Les profits découlant des opérations se sont élevés à un peu plus de 14 millions de dollars, avec un actif total de 145 millions de dollars. Il faut noter que nous avons augmenté notre valeur nette d'environ 32 millions de dollars durant la même période. Les gains nets pour l'année se sont chiffrés à 7,8 millions de dollars.

La stabilité financière et la rentabilité que nous avons connues ces dernières années nous ont permis, comme l'a mentionné Mme Oldfield, d'investir considérablement dans les améliorations

over that time. As noted earlier, in 2007 we had a record investment cargo infrastructure of \$18.5 million.

In 2007, HPA was the first port in Canada to receive a credit rating. We obtained a credit rating of A, outlook stable, from Standard & Poor's. Of particular note, when Standard & Poor's compared our credit metrics with those of other North American ports, ours were at or near the top in every category. Our A rating is also supported by a relatively diversified revenue mix, and our financial mix profile is quite low due to the stable business risks as a result of diversified operations, as Ms. Oldfield referred to in her opening comments.

Part of our responsibility is to continue to invest in infrastructure and, as time goes on, we will need to borrow funds for future cargo crews or real estate projects.

The Chair: In previous hearings, a witness told the committee that the only way to capture most of the traffic if the Port of Halifax wanted to be an in-and-out port for the Indian market is to build a greenfield container terminal in the future. Other witnesses say that it is possible for Halifax to grow without any new investments, as you told us this morning. Do you agree with the statements, and could you elaborate on that?

Ms. Oldfield: Each of our two existing terminals is roughly 70 acres. With those existing footprints, and with the equipment that we have today in our port, we can take our volumes from approximately 500,000 TEUs to 1.4 million TEUs. That is a lot of growth.

The Chair: Yes.

Ms. Oldfield: Now, as Mr. Malec can elaborate, we have also undertaken studies within the confines of our port so that we know that with some technology, with some equipment and with some adding onto our existing footprints, it is possible to take those 1.4 million TEUs to approximately 2.4 million TEUs. I hope that clarifies the question. We have lots of capacity today, and we have room to grow.

The Chair: What sort of security investments do you think would achieve the highest practical levels of security while not causing an undue impact on the movement of goods and the course of shippers to your port?

Mr. Malec: The current regime in Canada has the Canada Border Services Agency, CBSA, doing certain things and Transport Canada doing certain things. The primary actions right now for cargo checking and certification are being done by the CBSA, and that is the detection of any inbound radioactive material that could be used as a component of a dirty bomb.

apportées aux immobilisations et aux infrastructures durant cette période. Comme on l'a indiqué tout à l'heure, en 2007, nous avons fait un investissement record de 18,5 millions de dollars dans les infrastructures pour le fret.

En 2007, l'APH est devenue le premier port au Canada à recevoir une cote de solvabilité. La firme Standard & Poor's nous a attribué une cote de A, avec une perspective stable. Il convient de signaler tout particulièrement que lorsque la firme a comparé nos paramètres de crédit avec ceux d'autres ports nord-américains, les nôtres sont arrivés en tête de liste ou presque dans chaque catégorie. Notre cote de A s'explique également par une diversification relativement importante de nos sources de revenus et notre profil financier est assez bas à cause des risques commerciaux stables grâce à nos activités diversifiées, comme l'a expliqué Mme Oldfield dans sa déclaration préliminaire.

Notre responsabilité consiste, en partie, à continuer d'investir dans l'infrastructure; avec le temps, nous aurons besoin d'emprunter des fonds pour les équipes de fret ou les projets immobiliers futurs.

La présidente : Dans le cadre d'audiences précédentes, un témoin a indiqué au comité que la seule façon d'attirer une bonne part du trafic, si le port de Halifax veut devenir un port d'entrée et de sortie pour le marché indien, c'est de construire un terminal à conteneurs complètement nouveau dans l'avenir. D'autres témoins ont signalé qu'il est possible pour Halifax de croître sans aucun nouvel investissement, comme vous nous l'avez dit ce matin. Êtes-vous d'accord, et pouvez-vous nous en parler davantage?

Mme Oldfield : Chacun des deux terminaux actuels a une superficie d'environ 70 acres. Avec la zone de couverture actuelle et le matériel dont nous disposons aujourd'hui dans notre port, nous pouvons faire passer nos volumes d'environ 500 000 d'EVP à 1,4 million d'EVP. C'est une croissance considérable.

La présidente : En effet.

Mme Oldfield : Maintenant, nous avons également entrepris des études dans les limites de notre port, et M. Malec pourra vous en parler davantage. Grâce à ces études, nous savons qu'avec une certaine technologie, un certain matériel et un certain élargissement de notre zone de couverture actuelle, il est possible de porter ce 1,4 million d'EVP à 2,4 millions d'EVP. J'espère que cela répond à la question. Nous avons beaucoup de capacités maintenant, et il y a de la place pour la croissance.

La présidente : Quel type d'investissements en matière de sécurité permettrait, à votre avis, d'atteindre les niveaux pratiques les plus élevés de sécurité sans avoir de conséquences indues pour le mouvement des marchandises et pour le coût que doivent payer les expéditeurs qui empruntent votre port?

M. Malec : Dans le régime actuel au Canada, l'Agence des services frontaliers du Canada, ou l'ASFC, fait certaines choses et Transports Canada en fait d'autres. À l'heure actuelle, l'ASFC s'occupe des principales mesures pour la vérification et la certification du fret, ce qui comprend la détection de tout matériel radioactif entrant qui pourrait servir à la préparation

Those portals are now installed and up and running in the Port of Halifax. What could be a very useful adjunct to that is to look at how the response mechanism is actually done in all major Canadian ports. Specifically, you could look at roles and responsibilities and whether the people who have the primary response to that type of detection are properly trained and funded. We would encourage the committee to look at that.

In terms of other security architecture, we have collaborated with Transport Canada on the forward thinking part, the basic things like the cameras, the fences and the gates. There is a component though on the water side, which would be a consideration of the actual cost of policing Canada's major ports on the water. Currently Halifax, to our best recollection, is the only port in Canada that actually pays the local municipality for enhanced policing to look at the water side as well as police the docks. There are a number of reasons for that, but in the Port of Halifax we chose to do that because we think it is an important thing to add to Canada's security architecture. It may be argued that there is a role somewhere else for the police to be funded on a more national basis in the ports. It may be time to look particularly at the water side policing of our major ports and waterways.

Senator Oliver: First of all, it is a matter of public record that Canadian Tire appeared before this committee in Ottawa a couple of weeks ago, and I wanted you to know, Ms. Oldfield, that they had a number of positive things to say about the work you are doing here.

I have three short questions. First, we just came from Prince Rupert, and I would like to know how long it takes a container, once landed here in Halifax, to get through on CN to Memphis. Is it shorter than 100 hours? Second, how many containers can you stack on top of one another, and what is your capacity? My third question relates to the Canada Marine Act Review, because the Port of Montreal, Prince Rupert and a number of the other ports have complained that because of legislation they are limited in the financing options that are available to them. What do you have to say about that? Those are my questions.

Mr. Malec: The key point in the CN network, which you will see on your handout charts, is that it is 71 hours from Halifax to Chicago, and Chicago is the pivot point in the CN network leading on down on their train to Memphis. It is another 24-hour haul from Chicago down into Memphis, so it is roughly 95 hours altogether, under 100 hours, assuming that all connections work. Certainly it is physically possible to do.

In fact, that is part of our emerging-market strategy into the Midwest, working with CN on the idea that we have a two-coast, two-railway option in Canada, Pacific and Atlantic, to funnel in through the CN network. As CN's business development strategy continues to evolve from market dominance in the

d'une bombe sale. Ces points d'inspection sont maintenant installés au port de Halifax et ils sont en service. Un élément complémentaire qui pourrait s'avérer très utile, c'est d'examiner comment le mécanisme d'intervention est réellement mis en œuvre dans tous les grands ports canadiens. Plus précisément, vous pourriez examiner les rôles et responsabilités ainsi que la question de savoir si les premiers intervenants dans ce type de détection sont bien formés et financés. Nous encourageons votre comité à se pencher là-dessus.

En ce qui concerne les autres aspects de la sécurité, nous avons collaboré avec Transports Canada relativement à la réflexion prospective, aux choses élémentaires comme les caméras, les clôtures et les barrières. Il y a toutefois un point à considérer sur le plan maritime, notamment le coût réel des services de police maritime dans les grands ports du Canada. À l'heure actuelle, autant que nous sachions, Halifax est le seul port au Canada qui paie la municipalité pour des services de police accusés sur l'eau ainsi que dans les bassins. Un certain nombre de raisons expliquent cette situation, mais au port de Halifax, nous choisissons d'agir ainsi parce que nous croyons que c'est un ajout important à l'infrastructure de sécurité du Canada. On pourrait alléguer qu'on pourrait financer à l'échelle nationale un autre rôle pour la police dans les ports. Il est peut-être temps d'examiner en particulier les services de police maritime de nos principaux ports et voies navigables.

Le sénateur Oliver : Tout d'abord, comme on le sait, la Société Canadian Tire a comparu devant notre comité, à Ottawa, il y a quelques semaines, et je tenais à ce que vous sachiez, madame Oldfield, que le représentant a indiqué plusieurs choses positives à l'égard du travail que vous faites ici.

J'ai trois petites questions. Premièrement, nous revenons tout juste de Prince Rupert, et j'aimerais savoir combien de temps il faut pour qu'un conteneur, une fois déchargé à Halifax, se rende à Memphis par le CN. Est-ce moins de 100 heures? Deuxièmement, combien de conteneurs pouvez-vous gerber et quelle est votre capacité? Ma troisième question concerne l'examen de la Loi maritime du Canada, parce que le Port de Montréal, le Port de Prince Rupert et un certain nombre d'autres ports se sont plaints du fait que la loi limite les options de financement mises à leur disposition. Qu'avez-vous à dire à ce sujet? Voilà mes questions.

Mr. Malec : Le point essentiel dans le réseau du CN, comme vous le verrez sur les graphiques que nous vous avons remis, c'est qu'il faut 71 heures pour se rendre de Halifax à Chicago, et Chicago est le pivot dans le réseau du CN pour se rendre jusqu'à Memphis. Le trajet de Chicago à Memphis nécessite 24 autres heures. Donc, il faut grossièrement 95 heures en tout, soit moins de 100 heures, à supposer que tous points de liaison fonctionnent. C'est certainement possible du point de vue de l'infrastructure.

En fait, cet aspect fait partie de notre stratégie de développement des marchés émergents au Midwest; nous travaillons avec le CN sur l'idée que nous avons le choix entre deux côtes et deux chemins de fer au Canada, le Pacifique et l'Atlantique, pour acheminer les marchandises sur le réseau

Midwest and to grow their Memphis and Louisiana south port gateways, Halifax is actually positioned very well to be one of the legs in that three-legged stool that sits over North America.

Regarding your second question, senator, stack heights have two elements to them. One is the physical capacity of the terminal structure to hold fully laden boxes, and in that capacity our terminals can hold six high. The real determining factor here is the stevedoring equipment: how high it can go in a stack and whether it has the reach to go over and down when boxes are block stowed. Currently, we have a mixture of material that our stevedores use to handle that. We can work four high on our terminals right now and move boxes over the top. You will find in the Asian and European markets, where land values are so high, that they actually go much higher than that, and the type of equipment they operate on the terminals with extended reach stackers will go up to seven and eight high on empty containers. In all practical capacity, with fully loaded boxes, it is four high.

Ms. Oldfield: I will take the third question regarding the Canada Marine Act. As we all know, the act is currently undergoing some amendments. We view those to be very positive amendments. Of course, we are members of the Association of Canadian Port Authorities, which has taken a position on those amendments, and we support that 100 per cent; we think it will be a very positive move forward for us and for all ports.

From our perspective, we are in a position where we need to increase our borrowing limits, and we are currently going through that process. That is one reason why we chose to obtain a credit rating this year. Mr. MacIsaac is the mastermind of the credit rating, and he did a great job with it.

Senator Oliver: Will that hurt your credit rating?

Mr. MacIsaac: It should not hurt our credit rating. Basically, the credit rating is more of a long-term view, and the diversification of our revenue mix is the most positive part of that. As well, we have very little debt currently. As of the end of 2007, we have approximately \$4 million in debt on \$145 million in assets. We are in relatively strong shape that way, and we do not think that will impact our rate.

Senator Oliver: I was really quite surprised that not one of the three of you mentioned the Atlantic Gateway in your presentations. Out West and in Ottawa that is all we hear, yet we come here to the leading port authority and you do not mention it.

Ms. Oldfield: I guess I did not speak clearly enough, because I hoped to make reference to it in my original comments. Obviously, it is very important to us. We are a fundamental

du CN. À mesure que la stratégie de développement commercial du CN continue d'évoluer grâce à sa domination du marché au Midwest et à l'expansion de ses portes d'entrée portuaires du sud de Memphis et de la Louisiane, Halifax est en fait très bien placé pour être l'un des pieds de ce tripode qui couvre l'Amérique du Nord.

En ce qui concerne votre deuxième question, sénateur, la hauteur du gerbage comporte deux éléments. L'un d'eux, c'est la capacité physique de la structure du terminal à supporter des boîtes complètement chargées et, à ce titre, nos terminaux peuvent supporter un gerbage de six conteneurs. Le vrai facteur déterminant ici, c'est le matériel d'arrimage : quelle hauteur de gerbage il peut atteindre et s'il a la portée nécessaire pour passer par-dessus les boîtes arrimées en bloc. À l'heure actuelle, nos arrimeurs utilisent une combinaison de matériel pour y arriver. Pour l'instant, nous pouvons empiler quatre conteneurs dans nos terminaux et déplacer des boîtes par-dessus. Vous constaterez que sur les marchés asiatique et européen, où les terrains valent très cher, le gerbage est en réalité beaucoup plus élevé et que le type de matériel utilisé dans les terminaux dotés de gerbeurs à portée étendue permet d'empiler sept ou huit conteneurs vides. En pratique, si les boîtes sont complètement chargées, la capacité est de quatre conteneurs gerbés.

Mme Oldfield : Je vais répondre à la troisième question sur la Loi maritime du Canada. Comme nous le savons tous, la loi fait actuellement l'objet de certaines modifications. Nous les considérons comme très positives. Bien sûr, nous sommes membres de l'Association des administrations portuaires canadiennes, qui a pris position face à ces modifications, et nous l'appuyons à 100 p. 100; nous croyons qu'il s'agit d'un pas en avant très positif pour nous et pour tous les ports.

De notre point de vue, nous sommes dans une position où nous devons accroître nos limites d'emprunt, et nous entamons actuellement ce processus. Voilà l'une des raisons pour lesquelles nous avons choisi d'obtenir une cote de solvabilité cette année. M. MacIsaac est le maître d'œuvre de la cotation de solvabilité et il a fait un excellent travail.

Le sénateur Oliver : Cela nuira-t-il à votre cote de solvabilité?

M. MacIsaac : Ça ne devrait pas. Au fond, la cote de solvabilité fait davantage partie d'une perspective à long terme, et la diversification de nos sources de revenus en est la partie la plus positive. De plus, nous avons très peu de dettes à l'heure actuelle. À la fin de 2007, notre dette se chiffrait à environ 4 millions de dollars par rapport à un actif de 145 millions de dollars. Ainsi, nous occupons une position relativement solide et nous ne croyons pas que cela influe sur notre cote.

Le sénateur Oliver : J'ai été vraiment très surpris de constater qu'aucun de vous trois n'a mentionné la porte d'entrée de l'Atlantique dans son exposé. C'est pourtant tout ce dont on entend parler dans l'Ouest et à Ottawa; or, nous voici à la principale administration portuaire et vous n'y faites pas allusion.

Mme Oldfield : Je crois que je n'ai pas été assez claire dans mes propos, parce que j'espérais y faire allusion dans ma déclaration préliminaire. De toute évidence, c'est très important pour nous.

part of the Atlantic Gateway. Some would argue that we are the Atlantic Gateway. I certainly want to make sure that that is on the record.

Senator Oliver: Thank you.

Senator Zimmer: Welcome and thank you for your presentation. I want to talk about your size and what you are able to handle at your port. Currently, the size of the Suez Canal is being increased, but in Asia they are making ships that are even larger than what can be handled with the increase in size. You mentioned that there is a certain size of ship that you can handle at this time. However, the prevailing thought seems to be “bigger is better.” Is your strategy to move towards bigger, or are you happy handling the size of ship you can right now? Is there enough market for that? What initiatives do Halifax Port Authority and other stakeholders plan to undertake to increase your capacity and the size of vessel that you can handle, or is that not your strategy? What is the maximum size of vessel you can handle at this time?

Mr. Malec: That is a very good question. There are two thoughts in the global world market right now regarding fleet management. One is the economies of scale that are achieved by using increasingly large vessels. Until about two years ago, the conventional wisdom dictated that 10,000 TEUs was the upper limit for new vessel container construction because of the engine and ocean systems and things of that nature. Subsequent to that, the *Emma Maersk* was built, and it has been proven that you can go a little bit past that and still maintain with a single engine. I will not go into the technical jargon, except to say that the upper area of the economy right now is 10,000 to 12,000 TEUs. In fact, ships like that are being introduced into the Europe-Asia trade, which is the hot trade right now globally.

There are other vessels, and the Port of Montreal is a prime example, where they use much smaller vessels that are capable of going through the Panama Canal but not capable of going through the Suez Canal. That is the key distinction you will find in container ships today: Panamax size versus post-Panamax size. Post-Panamax means that the vessel is broader than 30.26 metres, and it cannot squeeze through the canal right now.

Montreal's success with the Canmar fleet, which was bought by CP Ships, which was subsequently bought by Hapag-Lloyd, has been with smaller vessels that operate on a point-to-point service from Northern Europe and the Mediterranean. They are relatively small vessels, but if you have enough of them in your sailing string and you are on a dedicated service route, that business model also makes sense. That is the Montreal model, which is very distinct from our model. We are building towards the ever-increasing ships. We do handle the post-Panamax ships today.

Nous sommes un élément fondamental de la porte d'entrée de l'Atlantique. Certains iraient même jusqu'à dire que nous sommes la porte d'entrée de l'Atlantique. Je veux certainement m'assurer que ce soit dit publiquement.

Le sénateur Oliver : Merci.

Le sénateur Zimmer : Bienvenue, et merci pour votre exposé. Je veux parler de la taille et de la capacité de votre port. À l'heure actuelle, on est en train d'élargir le canal de Suez, mais en Asie, on fabrique des navires qui sont encore plus larges que ce qu'il pourra accepter une fois élargi. Vous avez mentionné qu'il y a une certaine taille de navire que vous pouvez accueillir à ce stade-ci. Toutefois, on semble majoritairement penser que « plus c'est gros, mieux c'est ». Votre stratégie consiste-t-elle à devenir plus gros ou êtes-vous satisfait de la taille de navire que vous pouvez accueillir maintenant? Y a-t-il un marché suffisant pour cela? Quelles initiatives l'Administration portuaire de Halifax et les autres intervenants prévoient-ils entreprendre pour accroître votre capacité et la taille des navires que vous pouvez traiter, ou est-ce que votre stratégie n'a rien à voir avec cela? Quelle est la taille maximale des navires que vous pouvez accueillir à l'heure actuelle?

Mr. Malec : C'est une très bonne question. À l'heure actuelle, deux pensées dominent le marché mondial en ce qui concerne la gestion de la flotte. L'une concerne les économies d'échelle réalisées par l'utilisation de navires de plus en plus gros. Jusqu'à il y a environ deux ans, la sagesse conventionnelle voulait que la limite maximale pour la construction de nouveaux navires à conteneurs soit de 10 000 EVP à cause du moteur et des systèmes océaniques et d'autres facteurs de cette nature. Puis on a construit le navire *Emma Maersk* et on s'est rendu compte qu'il était possible de dépasser un peu cette limite tout en n'ayant qu'un seul moteur. Je ne vais pas entrer dans le jargon technique, mais je vais me contenter de dire que la limite supérieure de l'économie actuelle varie entre 10 000 et 12 000 EVP. En fait, ce genre de navires est introduit dans le commerce Europe-Aise, ce qui est actuellement très à la mode à l'échelle mondiale.

Il y a d'autres navires, et un exemple parfait est le Port de Montréal, où on utilise des navires beaucoup plus petits qui sont capables de traverser le canal de Panama, mais qui ne peuvent traverser le canal de Suez. C'est la principale distinction que l'on trouve de nos jours dans les navires à conteneurs : la taille dite Panamax par rapport à la taille dite post-Panamax. L'expression « post-Panamax » signifie que la largeur du navire est supérieure à 30,26 mètres et qu'il ne peut pas entrer dans le canal à l'heure actuelle.

La réussite du Port de Montréal avec la flotte Canmar, qui a été achetée par la compagnie CP Ships, elle-même acquise ultérieurement par Hapag-Lloyd, tient aux petits navires qui desservent un point à un autre, à partir de l'Europe du Nord et de la Méditerranée. Il s'agit de navires relativement petits, mais si vous en avez assez dans votre flotte et si vous êtes sur une voie dédiée, ce modèle d'affaires est également logique. Tel est le modèle de Montréal, qui est très distinct du nôtre. Nous travaillons à accueillir des navires de plus en plus gros. Aujourd'hui, nous accueillons des navires post-Panamax.

We have five super post-Panamax cranes and seven Panamax-size conventional cranes, which you will see on the port tour this morning. Super post-Panamax cranes are capable of going out 22 bays wide over a containership, which is really quite a massive vessel. We are handling 5,700 TEUs capacity vessels today. We have dredged our facilities. You will see some of the work we have done to add infrastructure. We have the deepest container berths on the East Coast of North America. We have super post-Panamax cranes, and we have on-dock rail capacity of approximately 20,000 feet in total. We can handle considerable volume surges at the same time, if these vessels choose to dump a lot of cargo or a little bit of cargo.

You have to remember that many of the vessels are not on a point-to-point service; they are on a conveyor belt. They come around to three or four key points on each of their major geographical destinations. For example, that post-Panamax ship would go down the coast, coming through the Suez, it would go to Halifax, New York, Norfolk, Virginia and perhaps Savannah or Charleston. It has a specific volume component for each of those ports, and it has specific back-haul cargoes in each of those ports. The whole trick is for that vessel to sail full all the time, to use every slot for containers to maximize its capacity; therefore, our business strategy is to work with that. It is distinct from the business model you saw in Montreal.

Senator Zimmer: There is always the lure to go to larger compared to the markets you have; it is easier. Nowadays, everything is bigger and better and faster. It is easy to get caught up in that strategy and then start to invest in the larger infrastructure and go through that cost. However, do you compare your market and exactly the target markets you want against the size of the ship that you want, so that you are targeting the specific markets and it does not matter if the vessels make it up to 20,000 TEUs, because you will still stick within that market, since that is your strategy?

Mr. Malec: Actually, that is exactly correct. About two years ago, we saw softening in the European market in terms of our ability to work with it. That is a mature market. It is not growing very robustly anymore. We will continue to pay attention to that market.

We realize that the emerging markets in Asia, with the growing export trade volumes we are seeing, are commanding the business decision for these larger economies of scale and larger vessels. The sailing distances from the South Asia market to the East Coast of North America actually fit very well with this big-ship strategy. The cheapest way of moving goods in that whole supply chain is by water. Having a large, fuel-efficient vessel does make sense for the liner operators, and they have caused the port infrastructure to catch up and follow suit.

Nous avons cinq supers grues pour les navires post-Panamax et sept grues conventionnelles pour les navires Panamax, que vous verrez lors de votre visite du port ce matin. Les super grues post-Panamax sont capables de s'étendre sur 22 travées au-dessus d'un porte-conteneurs, ce qui représente vraiment un navire assez énorme. Nous traitons aujourd'hui des navires d'une capacité de 5 700 EVP. Nous avons dragué nos installations. Vous allez voir certains des travaux que nous avons réalisés en vue d'accroître l'infrastructure. Nous avons les postes à conteneurs les plus profonds de la côte est de l'Amérique du Nord. Nous avons des supers grues post-Panamax et nous avons sur les quais une capacité totale d'environ 20 000 pieds de voie ferrée. Nous pouvons faire face à des hausses considérables de volume en même temps, selon que ces navires choisissent de décharger beaucoup ou peu de marchandises.

N'oubliez pas qu'un grand nombre de ces navires ne vont pas d'un point à un autre directement; ils font des escales, trois ou quatre, en s'arrêtant dans de grands ports le long de leur route. Par exemple, le navire post-Panamax descendra le long de la côte, après avoir traversé le canal de Suez, et ira à Halifax, New York, Norfolk, en Virginie et peut-être à Savannah ou à Charleston et dans chacun de ces ports, des marchandises seront déchargées et d'autres seront chargées pour le voyage de retour. Le but étant que le navire soit toujours complètement chargé quand il navigue et d'utiliser tout l'espace des conteneurs pour maximiser sa capacité; notre stratégie commerciale en tient compte. C'est différent du modèle commercial que vous avez vu à Montréal.

Le sénateur Zimmer : La tentation de pénétrer des marchés plus grands est toujours présente; c'est plus facile. Aujourd'hui, tout est plus grand, plus efficace et plus rapide. Il est facile de céder à cette tentation, puis de commencer à investir dans des infrastructures plus grandes et assumer ces coûts. Toutefois, comparez-vous votre marché et précisément les marchés que vous ciblez au tonnage du navire que vous voulez, afin de cibler des marchés précis et peu importe si la capacité des navires n'atteint pas 20 000 TEU, puisque vous resterez dans ce marché et que c'est votre stratégie?

M. Malec : Vous avez tout à fait raison. Il y a environ deux ans, nous ne progressions plus dans le marché européen. Ce marché est parvenu à maturité. Il ne s'agrandit plus beaucoup. Nous continuerons à nous intéresser à ce marché.

Nous réalisons que les marchés émergents en Asie, si l'on voit le volume croissant des exportations commerciales, sont un critère essentiel dans la prise de décisions commerciales visant des navires plus grands et à rendements d'échelle croissants. En fait, les distances maritimes qui séparent les marchés de l'Asie du Sud de la côte est de l'Amérique du Nord entrent très bien dans cette stratégie voulant des grands navires. Le transport maritime est, dans toute cette chaîne d'approvisionnement, le moyen le moins cher de transporter des marchandises. Il est logique pour les exploitants de lignes régulières d'avoir des navires à haut rendement énergétique; et les infrastructures portuaires les ont suivis.

To give you a tangible example, I refer to the super post-Panamax vessels we are servicing in this port right now. They were too high to go under the bridge in New York that connects 80 per cent of New York's inland container terminal handling at New York Container Terminal, for example. When the super post-Panamax vessel was introduced to this string, it had to switch its terminal calls and come out and go into the global terminal because it could not get under the Bayonne Bridge. Those are the kind of infrastructure challenges that ports and cities have to confront as the liner operators determine what the economic situation is and what type of vessels will be introduced.

Ms. Oldfield: For many years, starting in the mid-1990s, there was talk of the Port of Halifax taking post-Panamax vessels. Although we could physically take a post-Panamax vessel, we did not see the first regularly-scheduled post-Panamax vessel coming to the East Coast of North America until 2006. Those vessels can come to Halifax, but they cannot go to every port on the East Coast. It is always a juggling act: Do you build it and they will come, or do you go to the market? You have summarized it quite well, senator.

Senator Zimmer: I have a question that ties into that regarding competition with other ports, including Montreal, but also especially the American ports — Boston, Philadelphia, Baltimore, New York and New Jersey. How will you compete with them? Are they your major competitors, or do you have enough market that they really are not your major competitors? Do you have sufficient infrastructure and size that you can handle it that competition?

Mr. Malec: That is a key question for us in our business development strategy. What market are we trying to attract in service, where are our growth prospects and who are our competitors? Traditionally, when we were talking about the Northern European trade and the Mediterranean trade, we would have seen ourselves in nose-to-nose competition with Montreal, for example, but the world has changed for us. We see our market as being more along the pattern of the global supply chain — ships run in a huge conveyor belt system coming out through the South Asia market. That is an emerging market that is very important for Canada, and it is very important for the United States, both ways. We are in that market, and in that respect our catchment areas are Toronto, farther west even and down across the border into the Chicago rail distribution network. We would be focused on looking at market share that is now perhaps going over the Port of New York and then on rail systems through New York, either across the border into Canada or farther west into Chicago.

Now, that is not to say that we do not have a healthy rivalry with Montreal for container traffic that is specific to each. Our position is always, "Let us compete fairly, let us compete openly and let us give our customers the best value." At the end of the day, we are here to service trade, and we want to be able to give our economic stimulus the best possible chance it has, and that is providing the best service and best cost for people who want to grow business in Canada.

Je vous donne un exemple concret, je fais référence aux super navires post-Panamax desservis maintenant par ce port. Ils étaient trop grands pour passer sous le pont de New York où transite 80 p. 100 du trafic manutentionné au terminal à conteneurs de New York. Quand le super navire post-Panamax a été introduit dans cette ligne, il a dû changer de terminal et utiliser Global Terminal parce qu'il ne pouvait pas passer sous le pont de Bayonne. C'est le genre de problèmes d'infrastructure auxquels se heurtent les ports et les villes quand les exploitants de lignes régulières décident de la situation économique et du type de navires qu'ils vont utiliser.

Mme Oldfield : Il est question, depuis bon nombre d'années, dès le milieu des années 1990, que des navires post-Panamax soient desservis par le port d'Halifax. Bien que cela soit possible, il a fallu attendre 2006 pour voir les premiers navires post-Panamax sur la côte est de l'Amérique du Nord. Ces navires peuvent entrer dans le port d'Halifax, mais pas dans tous les ports de la côte est. C'est toujours un casse-tête : faut-il les construire et les navires viendront ou faut-il aller au marché? Monsieur le sénateur, vous avez très bien résumé la situation.

Le sénateur Zimmer : J'ai une question sur la concurrence avec les autres ports, celui de Montréal, mais aussi et surtout les ports américains — Boston, Philadelphie, Baltimore, New York et le New Jersey. Comment allez-vous leur faire concurrence? Sont-ils vos principaux concurrents ou ne le sont-ils pas parce que le marché est suffisamment grand? Avez-vous une infrastructure suffisamment importante pour affronter cette concurrence?

M. Malec : C'est, pour nous, une question essentielle dans notre stratégie de développement commercial. Quels marchés visons-nous, quelles sont nos possibilités de croissance et qui sont nos concurrents? Dans le commerce avec l'Europe du Nord et la Méditerranée, nous avons toujours été en concurrence directe avec Montréal, par exemple, mais le monde a changé pour nous. À notre avis, le marché suit plus la chaîne d'approvisionnement mondial — les navires suivent un énorme système de convoyeur à bande qui va jusqu'aux marchés de l'Asie du Sud. C'est un marché émergent très important pour le Canada et pour les États-Unis, dans les deux sens. Nous avons pénétré ce marché, et à cet égard Toronto est notre zone d'attraction commerciale, même plus loin à l'ouest et après la frontière jusqu'au réseau de répartition ferroviaire de Chicago. Nous axerons nos efforts pour avoir une part du marché, dans lequel les marchandises passent peut-être maintenant par le port de New York, puis traversent l'État de New York par chemin de fer, soit en direction du Canada, soit plus à l'ouest jusqu'à Chicago.

Cela ne veut pas dire qu'il n'y a pas une saine rivalité avec Montréal dans le trafic des conteneurs propre à chacun de deux ports. Notre slogan est toujours : « Livrons une concurrence juste, faisons-le ouvertement et offrons la meilleure valeur à notre clientèle. » Car finalement, notre travail est de servir le commerce et nous voulons être en mesure de stimuler au maximum notre économie en offrant le meilleur service et le meilleur coût aux gens qui veulent développer les entreprises au Canada.

Our main competitors right now, down coast, are looking at market share with New York. The other point is whether, as the ship continues down the coast, we can compete with the ports like Norfolk in Virginia that have invested hundreds of millions of dollars in port infrastructure and upgrading their rail to penetrate inland.

We are not taking cargo from New York. That is a physical impossibility. There are approximately 50 million to 60 million people within a 24-hour truck driving radius of New York. That is a truck market: 80 per cent of New York's volume goes by truck into that area. By contrast, 70 per cent of our volume is rail to our markets. It is really quite a different situation. We are focused on where we compete, how we compete, what is our value and our economic activity.

Senator Zimmer: You have stayed within your strengths.

Ms. Oldfield: Yes.

Mr. Malec: That is right. We think it would be a tactical error for us not to do that. We have to focus on what we can do best.

Senator Zimmer: Right. Thank you.

Senator Mercer: To the committee, welcome to Halifax, and to our friends from the port, thank you for being here.

Senator Oliver was asking about how fast you can get a box from here to Memphis. I want to concentrate on the box getting here first and on the marketing of the port. How aggressive has the Port of Halifax been in marketing itself in India, China, Taiwan and other major Asian and South Asian marketplaces? Do we have offices there? Do we have staff on the ground promoting the port? Also, how are we involving the retailers on this side of the water who are importing things? How involved are we in talking to the Wal-Marts, Canadian Tires, Home Hardwares and Target stores, et cetera, to make sure that they look at Halifax as a positive destination? Of course, Senator Oliver's questions regarding the second phase of getting things from here to the market are very important.

My other question is with respect to CN. We are handicapped a bit here because we have only the one rail company to deal with, whereas in other ports they have CN and CP, which is an advantage. Do you see this as a disadvantage? Is our relationship with CN positive enough to allow that tripling of capacity if we were lucky enough to go that route?

I am trying to get all my questions on the table at once. We will hear from Melford International Terminal Inc., which raises the issue of competing amongst ourselves in Nova Scotia. I know that what they will show us is a fairly aggressive and positive picture of what they want to do in the Strait of Canso. It seems to me that in a community of fewer than 1 million people, should we not be looking possibly at having one port authority, perhaps the Nova

Aujourd'hui, nos principaux concurrents, sur la côte, essaient d'obtenir une part du marché de New York. Nous voulons savoir, si les navires continuent à descendre le long de la côte, si nous pouvons faire concurrence à des ports comme Norfolk en Virginie qui ont investi des centaines de millions de dollars dans l'infrastructure portuaire et dans l'amélioration de leur réseau ferroviaire pour pénétrer l'intérieur du pays.

Nous ne prenons pas de la cargaison à New York. C'est physiquement impossible. Il y a environ 50 à 60 millions de personnes dans un rayon de 24 heures de camion de New York. Le transport se fait par camion : 80 p. 100 du volume des marchandises de New York sont livrées par camion alors que nous livrons 70 p. 100 de nos marchandises par train. La situation est tout à fait différente. Nous nous concentrerons sur les marchés où nous faisons de la concurrence, la façon dont nous la faisons, sur nos valeurs et notre activité économique.

Le sénateur Zimmer : Vous vous limitez à ce que vous pouvez faire.

Mme OldField : Oui.

M. Malec : C'est exact. Nous pensons que faire le contraire serait commettre une erreur tactique. Nous devons nous concentrer sur ce que nous faisons le mieux.

Le sénateur Zimmer : D'accord. Merci.

Le sénateur Mercer : Mesdames et messieurs du comité, bienvenue à Halifax. Je remercie nos amis du port d'être ici.

Le sénateur Oliver a demandé combien de temps prendrait un colis expédié d'ici pour arriver à Memphis. Je vais me concentrer d'abord au colis et à la stratégie commerciale du port. Quels efforts le port de Halifax a-t-il déployés pour promouvoir ses services en Inde, en Chine, à Taïwan et dans d'autres importants marchés d'Asie et d'Asie du Sud? Avons-nous des bureaux dans ces pays? Quels sont nos rapports avec les détaillants, de ce côté de l'océan, qui importent des marchandises? À quel niveau participons-nous à des discussions avec des magasins comme Wal-Mart, Canadian Tire, Home Hardware, Target, et cetera, pour les inciter à considérer Halifax comme une bonne destination? Les questions du sénateur Oliver concernant la deuxième phase du transport des marchandises d'ici aux marchés sont évidemment très importantes.

Mon autre question porte sur le CN. Nous sommes un peu handicapés ici, car nous n'avons qu'une compagnie ferroviaire, alors que les autres ports ont le CN et le CP, ce qui est un avantage. Pensez-vous que ce soit un inconvénient? Est-ce que nos relations avec le CN sont assez bonnes pour qu'il accepte de tripler la capacité dans le cas où nous serions assez chanceux de suivre cette voie?

J'essaie de poser toutes mes questions à la fois. Nous allons entendre le témoignage de Melford International Terminal Inc., qui a soulevé le problème de la concurrence que nous nous faisons nous-mêmes en Nouvelle-Écosse. Je sais qu'ils vont faire une description assez agressive et positive de leur projet dans le détroit de Canso. Il me semble que dans une collectivité qui compte moins d'un million d'habitants, nous devrions peut-être

Scotia port authority, as opposed to restricting authorities to the Port of Halifax? Should we be looking at the Strait of Canso and Sydney as all coming under one umbrella?

Senator Oliver: That is a very good question.

Ms. Oldfield: I am guessing my two colleagues want me to take that one.

Senator Mercer: I thought they might.

Ms. Oldfield: Let me break down the four parts of your question, senator. First is the marketing we are doing on the ground. Interestingly, as I have said publicly many times before, it took 250 years for somebody to market the Port of Halifax outside the Port of Halifax, and that was the first office that we opened outside the port. That was in India at the tail end of 2006. It was a huge step forward for us, and we are really targeting Southeast Asia. We started with India. We need to make sure that our partners there are supported and that they are starting on the right track and doing the right things. As soon as we feel comfortable that we have made a good start there, then we really have to branch out and look at the other parts of Southeast Asia. For example, we are doing some research on the markets in Vietnam and some of the other countries in Southeast Asia. It is highly likely that Mr. Malec and a number of others will be doing a fact finding mission there later this year.

India will still be a way off. They have a lot of development yet to be done. It is an important country for the long haul. I will share an anecdote with you. Norm Stark, the president of TSI Terminal Systems Inc. in Vancouver, was in our port for many years before he moved to the West Coast; we are still in regular touch. He has told us on numerous occasions that it took many, many trips to Asia before it really caught on, before he started to penetrate and before they actually started to be able to partner. Therefore, we know that our emerging-market strategy is not an overnight success. It is long game requiring a persistent, sustained, continuous effort, and not just by the Halifax Port Authority but also by our terminal operators and CN and other partners who are necessary to the chain. We have certainly made a start, and we are happy about that.

Also, at the tail end of 2007, we retained Paul DuVoisin to represent our interest in the New York-New Jersey market. I think this will be an important stepping stone for us. One of the primary reasons we did it — and this may come as a thunderbolt — is that Halifax is not where the decision makers are when it comes to global container shipping. New York-New Jersey has many decision makers, and it is important for us to have boots on the ground, an ear on the ground and be able to work with somebody in that local market.

One of our terminal operators, Ceres/NYK, has their head office in New Jersey, and Macquarie Infrastructure Partners, the new owners of Halterm, also are based in New York-New Jersey. It is great that we now have the ability to conduct meetings

considérer une autorité portuaire, peut-être celle de la Nouvelle-Écosse, au lieu de limiter l'autorité au port d'Halifax? Devrait-on regrouper le détroit de Canso et Sydney sous la même autorité?

Le sénateur Oliver : C'est une très bonne question.

Mme Oldfield : J'imagine que mes deux collègues veulent que je réponde.

Le sénateur Mercer : Je pensais bien qu'ils le voudraient.

Mme Oldfield : Permettez-moi, monsieur le sénateur, de diviser votre question en quatre parties. Premièrement, parlons de notre commercialisation sur le terrain. Il est intéressant de noter, comme je l'ai déjà dit plusieurs fois publiquement, qu'il a fallu 250 ans avant que quelqu'un fasse la promotion du port d'Halifax à l'extérieur du port d'Halifax. Je parle du premier bureau ouvert à l'extérieur du port, et ce, en Inde à la fin de 2006. Ce fut un pas extrêmement important pour nous et nous ciblons vraiment l'Asie du Sud. Nous avons commencé par l'Inde. Nous devions nous assurer que nos partenaires dans ce pays reçoivent le soutien nécessaire et qu'ils partent du bon pied. Dès que nous étions assurés que les choses avaient bien commencé là-bas, nous nous sommes tournés vers les autres régions de l'Asie du Sud-Est. Par exemple, nous étudions les marchés du Vietnam et d'autres pays de l'Asie du Sud-Est. Il est fort probable que M. Malec et d'autres personnes aillent en mission d'information dans ces pays plus tard cette année.

La situation en Inde n'est pas encore mûre, il y a encore beaucoup de développement à faire. C'est un pays important à long terme. Je vais vous raconter une anecdote. Norm Stark, le président de TSI, Terminal Systems Inc., à Vancouver, était dans notre port pendant de nombreuses années avant de déménager sur la côte ouest; nous communiquons régulièrement. Il nous a dit à plusieurs reprises qu'il a dû faire beaucoup de voyages en Asie avant de réussir, avant de pouvoir pénétrer le marché et avant d'établir un partenariat. Nous savons donc que notre stratégie axée sur les marchés émergents ne sera pas une réussite du jour au lendemain. C'est une stratégie à long terme qui demande des efforts persistants, durables et continus, non seulement de la part de l'autorité portuaire d'Halifax, mais aussi de la part des exploitants de terminaux, du CN et d'autres partenaires nécessaires à la chaîne. Nous avons certainement démarré, et nous en sommes heureux.

En outre, à la fin de 2007, nous avons retenu les services de Paul Du Voisin pour représenter nos intérêts dans le marché de New York-New Jersey. Je pense que ce sera une importante étape pour nous. L'une des raisons principales pour laquelle nous avons fait cela — et cela peut vous surprendre — est que ceux qui prennent les décisions relatives à l'expédition des conteneurs dans le monde ne se trouvent pas à Halifax. Beaucoup de décideurs sont dans la région de New York-New Jersey, il était donc important d'avoir une personne sur place, qui nous tienne au courant de la situation et qui puisse travailler avec quelqu'un dans ce marché local.

Le siège social de l'un de nos exploitants de terminal, Ceres/NYK, est dans le New Jersey, et Macquarie Infrastructure Partners, les nouveaux propriétaires de Halterm, sont aussi basés dans la région de New York-New Jersey. Nous pouvons

with our fellow in New York-New Jersey as required with shipping lines or customers. The whole notion of getting outside of Halifax to sell the port is very important, and we need to do as much of it as we possibly can.

The second part of your question had to do with retailers. About four years ago we really started to catch on to the fact that the shippers or the cargo owners can really help us to encourage shipping lines to call on Halifax. This committee heard from Canadian Tire. I am happy that Canadian Tire had good things to say. We are pursuing a strategy of working with the cargo owners and asking, advising and encouraging shipping lines to call on Halifax.

With respect to Wal-Mart, Home Depot, Loblaws and the whole list of Canadian retailers, it is very important for us to be in that milieu. That means that we have to spend time in Toronto, where many of the Canadian head offices are located.

I will ask Mr. Malec to speak to the next part of your question, dealing with CN, and then I will come back for the last part.

Mr. Malec: Senator Mercer, I would like to address two aspects, and maybe this will spur a follow-up question from you. The first aspect is the actual capacity and infrastructure CN invests in to service our business, and the second is their whole focus on business development. On the first aspect, given the capacity of the track bed, even with the VIA Rail trains on it and allowing for the proper separation of distances between passenger trains and freight locomotives and the safety factors, CN can triple their volume right now coming out of Halifax. They are looking at Halifax far more aggressively now, because, in the West Coast scenario, CN had to do market share and compete with CP for the traffic on rates out of Vancouver. CN invested more than \$40 million into Prince Rupert primarily because they would be the only game in town. That was unique to their system, and CN enjoys that kind of position. Now, they have that position in Halifax. They have 100 per cent of the hook and haul coming out of here.

CN's position now on the East Coast of Canada is focused on, "How do we grow our volumes out of Halifax?" That is what you see in brochures, for example the joint CN-Port of Halifax business development materials. We are doing common trade calls with CN. We realize that their infrastructure capacity, like our terminal footprint capacity, both have enormous capability to handle more volume. They are interested in top-line growth; we are interested in top-line growth. I stress that point, because five or six years ago CN was still trying to identify, in its strategic business plan, through all its lines of business bulk, break bulk and containerized, what were the appropriate rates of return, how much they would invest of their time in infrastructure and any particular line of that, and where was their highest profit. They are a company that is responsible to shareholders, so they

maintenant, et c'est formidable, tenir des réunions avec notre concitoyen à New York-New Jersey selon les besoins des compagnies maritimes ou des clients. L'idée de sortir du port d'Halifax pour en faire sa promotion est très importante; nous ferons notre possible pour concrétiser cette idée.

La deuxième partie de votre question portait sur les détaillants. Il y a environ quatre ans, nous avons réalisé que les expéditeurs ou les propriétaires de la cargaison pourraient vraiment nous aider à encourager les compagnies maritimes à venir à Halifax. Le comité a entendu le témoignage de Canadian Tire. Je suis heureuse que Canadian tire a dit de bonnes choses. Nous poursuivons une stratégie visant à collaborer avec les propriétaires des cargaisons et à demander, conseiller et encourager les compagnies maritimes à venir à Halifax.

En ce qui concerne Wal-Mart, Home Depot, Loblaws et toute la liste des détaillants canadiens, il est très important pour nous de travailler avec ce secteur. Cela veut dire que nous devons passer du temps à Toronto, car c'est là que se trouvent beaucoup de sièges sociaux.

M. Malec va répondre à la prochaine partie de votre question portant sur le CN. Je reprendrai la parole pour répondre à la dernière partie de votre question.

M. Malec : Sénateur Mercer, j'aimerais soulever deux points; ils pourraient vous inspirer à poser une question complémentaire. Le premier point concerne la capacité et l'infrastructure que le CN investit pour nous servir; le deuxième point porte sur l'attention qu'il porte au développement commercial. En ce qui concerne le premier point, compte tenu de la capacité du réseau ferroviaire, de la possibilité que les trains de VIA Rail utilisent le réseau, de la séparation des distances entre les trains de passagers et les trains de marchandises et des facteurs de sécurité, CN peut tripler aujourd'hui même son volume sortant d'Halifax. Halifax les intéresse beaucoup plus aujourd'hui, en raison de la situation sur la côte ouest, le CN a dû partager son marché et concurrencer le CP au niveau des tarifs à partir de Vancouver. Le CN a investi plus de 40 millions de dollars à Prince Rupert, essentiellement parce qu'il aura le monopole. C'était une situation unique et CN adore ce genre de situation. Aujourd'hui, il est dans cette situation à Halifax où il contrôle complètement le marché.

Le CN, en ce qui concerne la côte est du Canada, se concentre sur la façon dont il peut augmenter son trafic en provenance d'Halifax. C'est ce que nous voyons dans des brochures, par exemple, dans la documentation publiée par le CN et le port d'Halifax sur la prospection de clientèle. Nous avons fait des appels communs avec le CN à cet égard. Nous constatons que leur capacité d'infrastructure et notre capacité de terminal ont toutes deux un potentiel énorme pour manutentionner un plus grand volume. Le CN veut une croissance haut de gamme, nous voulons une croissance haut de gamme. J'insiste sur ce point, parce qu'il y a cinq ou six ans, le CN essayait encore dans son plan d'affaires stratégiques, en étudiant tous ses secteurs d'activité en vrac, de ruptures de charge et de fret conteneurisé, de calculer des taux de rendement appropriés, de déterminer le temps qu'il devrait

have to be driven by that over-arching question. We, as a port authority, understand that, and when we are speaking to them we align ourselves to make sense of our value proposition to CN.

Under Paul Tellier's stewardship, CN used to look at Halifax as a premium service port, which meant, "We will not grow the volume, but we will get the best possible returns on using Halifax for a certain segment of our cargo." The big volume growth was on the Asia connection through Vancouver. Now they are re-thinking that under their current president, Hunter Harrison. They are far more focused on the top-line world. That is why you see the type of materials we have included in your package. Our interests and theirs and the interests of our stakeholders and shipping lines are coming more into alignment. We are constantly facilitating that dialogue with CN and with the liner operators, because at the end of the day, CN is the crucial component in growing our volume because of that whole inland-market reach and connection.

Senator Mercer: Are you confident that they have the rolling stock to handle that? Do they have the engines and the cars to be able to handle a volume increase of that size?

Mr. Malec: Yes, senator, we are. There are two aspects to your question; one is that during the winter months, of course, you can run trains only about 6,000 feet to 7,000 feet long because of the temperature and hydraulic braking systems. In the summer, you can run about 10,000-foot-long trains. They have enough railcars in their inventory or that they can lease fairly quickly to run the maximum train lengths possible, and then re-allocating locomotive power and engine power is a tactical decision they make looking at their whole grid and saying, "Okay, where is our market growing, and where do we need to put assets?" They are actually very centrally controlled and quick to make decisions of that nature. In terms of car supply, they have it. In terms of locomotive power, they have such a vast network that they will reassess it where it is most appropriate.

Ms. Oldfield: It is interesting that the chair asked the question on capacity, and here we are sitting on a million TEUs of unused capacity with ability to grow. The three of us here and the other folks who work at the Halifax Port Authority — we are a staff of 67 people — and our board and our community are all focused on selling that capacity. That is what we do.

There are a number of ports in Nova Scotia and around Atlantic Canada. We believe that the Atlantic Gateway is a very important initiative. We are absolutely thrilled that the

investir dans l'infrastructure, et dans n'importe lequel des secteurs s'y rattachant, et quel était son plus grand profit. Le CN doit rendre compte aux actionnaires, il est donc motivé par cette très importante responsabilité. En tant qu'autorité portuaire, nous comprenons cette attitude et lorsque nous parlons avec le CN, nous essayons de démontrer le bien-fondé de ce que nous lui avons proposé.

Sous la direction de Paul Tellier, le CN considérait Halifax comme un port de classe supérieure, ce qui voulait dire : « Nous n'augmenterons pas notre volume, mais nous obtiendrons les meilleurs profits possibles en utilisant Halifax pour une portion de l'acheminement de nos cargaisons. » La grande augmentation de volume s'est faite sur la ligne Asie-Vancouver. C'est quelque chose qui est revue avec l'actuel président, Hunter Harrison. Ils sont beaucoup plus axés sur les activités haut de gamme. C'est la raison pour laquelle vous voyez le genre de documentation que nous avons inclus dans votre dossier. Nos intérêts, ceux du CN et les intérêts de nos intervenants et de nos compagnies maritimes ne se rejoignent plus. Nous facilitons constamment le dialogue avec le CN et les exploitants de lignes régulières, car en fin de compte, le CN est l'élément critique qui nous permettra d'augmenter notre volume en raison de toute cette question de correspondance et d'accès aux marchés de l'intérieur du pays.

Le sénateur Mercer : Pensez-vous que l'entreprise a le matériel roulant nécessaire pour faire ce travail? A-t-elle les locomotives et les wagons nécessaires pour absorber une telle augmentation de volume?

Mr. Malec : Oui, sénateur, nous le pensons. Il y a deux aspects à votre question; le premier, c'est que durant les mois d'hiver, évidemment, nous ne pouvons faire circuler que des trains d'environ 6 000 à 7 000 pieds de long à cause de la température et du système de freinage hydraulique. En été, nous pouvons faire circuler des trains d'environ 10 000 pieds de long. L'entreprise possède suffisamment de wagons en inventaire ou elle peut en louer assez rapidement pour utiliser des trains de la longueur maximale possible, ensuite, la réaffectation des locomotives est une décision tactique que l'entreprise prend en regardant l'ensemble de son réseau et en disant : « Très bien, à quel endroit notre marché croît-il et où devons-nous placer nos actifs? » En fait, la direction de l'entreprise est très centralisée et elle ne met pas beaucoup de temps à prendre ce genre de décision. Pour ce qui est du nombre de wagons, il n'y a pas de problème. Pour ce qui est des locomotives, elle a un réseau si vaste qu'elle va les réaffecter là où c'est le plus approprié de le faire.

Mme Oldfield : Il est intéressant que la présidente ait posé la question sur la capacité alors que nous sommes assis sur une capacité inutilisée d'un million d'EVP offrant un potentiel de croissance. Nous trois et les autres employés de l'Administration portuaire de Halifax — le personnel compte 67 personnes — et notre conseil de direction et notre collectivité sommes tous concentrés sur l'idée de vendre cette capacité. C'est ce que nous faisons.

Il y a un certain nombre de ports en Nouvelle-Écosse et dans le Canada atlantique. Nous croyons que la Porte d'entrée de l'Atlantique est une initiative très importante. Nous sommes

federal government is starting to shine the light on the gateway and we are very excited about upcoming efforts by the federal government. I think it is important to be as unified, coordinated, and aligned as we possible can be; we see it as an important part of our role at the Port of Halifax to not hog the show but to put our shoulder to the wheel and to do our part to make sure that we are acting as an economic engine of Atlantic Canada, because that is what we are. Having said that, we are pretty focused on our business, so we do look forward.

Senator Tkachuk: With the other ports there, is there reasonable competition even though you have so much access? Will all the ports be operated as independent ports, or will there be a Maritime port authority, or how will that all work?

Ms. Oldfield: I will leave it to much smarter people than I to determine whether there should be one or more port authorities, but perhaps I could just say this. About five years ago there was talk, before Halifax became a Canada Port Authority, that maybe we should be pursuing a model like they use in some parts of the United States, where the airport and the ports are under the same authority. In Halifax, we have formalized our relationship with the airport so that we are working together as part of the gateway. We do not have a memorandum of understanding, and we do not have joint board meetings, but we do work together on a regular basis. Similarly, on the port side, we had a session in the summer where our senior management team and the senior management team of the Saint John Port Authority in New Brunswick sat down and shared strategies to look at areas where we can work together.

We have certainly taken the opportunity to visit the super port at the Strait of Canso to see what they have. Where we have opportunities to support and work with others, we definitely are prepared to support and work with them. In terms of an actual structure, a formal Maritime port authority, as I say, I leave that to brighter minds than mine to determine whether that is the right way to go, but we do think that it is important to have troops on the ground working together.

Senator Tkachuk: Are your customers are happy with CN? It seems they are.

Mr. Malec: Yes. I think the best method to determine that is always to ask them, and even when they have not been asked, they will tell you. About five years ago, when CN changed their basic operating plan to the IMX precision railroading system, just about every second day you would read that the sky is falling and the world is a terrible place, because that was a tough time for our customers.

Again, I would encourage you to look at the coasts very differently. The West Coast has some unique challenges. Last winter, they went through the most difficult period that they had.

absolument enthousiasmés par le fait que le gouvernement fédéral commence à mettre en relief la porte d'entrée et par les efforts à venir du gouvernement. Je pense qu'il est important d'être aussi unis, coordonnés et alignés que possible; au port de Halifax, nous voyons cela comme une partie importante de notre rôle, non pas de voler la vedette, mais de mettre l'épaule à la roue et de faire notre part pour nous assurer que nous agissons comme un moteur économique du Canada atlantique, parce que c'est ce que nous sommes. Ceci dit, nous sommes très concentrés sur nos activités d'affaires, alors, nous sommes effectivement tournés vers l'avenir.

Le sénateur Tkachuk : Avec tous les autres ports qu'il y a là-bas, y a-t-il une concurrence raisonnable même si vous avez un accès si grand? Est-ce que tous les ports seront administrés comme des ports indépendants ou y aura-t-il une administration portuaire des Maritimes, ou comment tout cela fonctionnera-t-il?

Mme Oldfield : Je vais laisser à d'autres, beaucoup plus intelligents que moi, le soin de déterminer s'il devrait y avoir une seule ou plusieurs administrations portuaires, mais peut-être que je pourrais simplement dire ceci. Il y a cinq ans, avant que Halifax devienne une autorité portuaire au Canada, il y avait des discussions portant sur l'idée que peut-être nous devrions suivre un modèle comme on en trouve un dans certaines parties des États-Unis, où l'aéroport et les ports relèvent de la même administration. À Halifax, nous avons formalisé notre relation avec l'aéroport de sorte que nous travaillons ensemble dans le cadre de la porte d'entrée. Nous n'avons pas de protocole d'entente et nous n'avons pas de réunions conjointes des conseils de direction, mais nous travaillons ensemble sur une base régulière. De la même manière, du côté portuaire, nous avons eu cet été une réunion au cours duquel la haute direction de notre port et la haute direction de l'Administration portuaire de Saint-John, Nouveau-Brunswick, ont échangé des stratégies pour examiner les secteurs où nous pourrions travailler ensemble.

Nous avons certainement saisi l'occasion de visiter la Strait of Canso Superport Corporation pour voir ce qu'elle avait. Là où nous avons la possibilité de soutenir d'autres intervenants et de travailler avec eux, nous sommes certainement prêts à le faire. Pour ce qui est d'une structure réelle, une autorité portuaire des Maritimes formelle, comme je l'ai dit, je laisse à des esprits mieux éclairés que le mien le soin de déterminer si c'est la bonne voie à emprunter, mais nous croyons qu'il est important de faire en sorte que les gens sur le terrain travaillent ensemble.

Le sénateur Tkachuk : Est-ce que vos clients sont heureux des services du CN? Ils semblent l'être.

M. Malec : Oui. Je pense que la meilleure façon de le déterminer, c'est toujours de le leur demander, mais même si vous ne leur posez pas la question, ils vous le diront. Il y a environ cinq ans, lorsque le CN a changé son système d'exploitation par le système de transport par chemin de fer de précision ETI, presque tous les deux jours, vous pouviez lire que le ciel allait nous tomber sur la tête et que le monde était un endroit désagréable, parce que c'était une période difficile pour nos clients.

Encore une fois, je vous inviterais à regarder les côtes d'un oeil très différent. La côte ouest présente certains défis uniques. L'hiver dernier, elle a connu la période la plus difficile de son

They do have some congestion and bunching issues by the sheer volume they take. Our customers on this coast are not writing letters to the editor; they are not complaining loudly in public forums. We would not presume to speak on their behalf, but we will share with you the fact that we stay very close to our customers and very close to CN. We have joint meetings with our customers and CN in the same room to iron out issues. We do not wait to have things rise to a head, and we track all the key performance indicators in our port. Our rail dwell times, for example, are the best of any major port in Canada. The way CN gets a box and moves it inland, we can prove that. Our customers will prove that. They keep their own statistics. The service levels are acceptable, the volumes are moving, the traffic is moving, and we keep containers around for very limited dwell times in Halifax before they are inland to their markets. A the key problem on the West Coast is that the dwell time gets bunched periodically and containers get buried in, and then it is 14 days to get it off the dock. You get these horror stories, but you are not seeing that in Halifax.

Senator Tkachuk: I want to talk to you a little bit about the global supply chain that you mentioned earlier. How much of your volume is bulk versus container?

Mr. Malec: By weight, our two primary bulk volume markets are the oil coming in from places like the North Sea to the private refinery on the Dartmouth side, the Esso Refinery, and the gypsum that is mined here in Nova Scotia that goes from the National Gypsum site in the Bedford Basin down the coast primarily for the building of drywall products for the American housing industry. You can appreciate that one of those is not doing as well as the other right now, but in terms of tonnage, they account for about 4 million tonnes of petroleum and about 1 million plus tonnes of gypsum.

The container traffic hovers around the 4 million tonnes to 5 million tonnes mark. Traditionally, though, we tend to measure our container volume in terms of containers, because that is the way ports internationally measure themselves, as opposed to by tonnage. When we measure ourselves in the Canadian context against other ports, we find that a port like Sept-Îles handles more overall tonnage than Halifax, but it is bulk iron ore, for example. It is not a great comparison to economic impact, because obviously handling break bulk and bulk cargo-like containers tends to generate far more economic activity and spin-off revenue than sheer bulk operations do.

histoire. Sur la côte ouest, on a effectivement certains problèmes de congestion et d'entassement à cause du volume même des marchandises acceptées. Nos clients, sur la côte est, n'écrivent pas de lettres dans les journaux; ils ne se plaignent pas à voix haute dans des forums publics. Nous ne prétendons pas parler en leur nom, mais nous vous dirons que nous restons très près de nos clients et très près du CN. Nous avons des réunions conjointes avec nos clients et le CN dans la même pièce pour régler les problèmes. Nous n'attendons pas qu'il y ait une crise et nous suivons tous les indicateurs de rendement clés caractérisant notre port. Nos temps de séjour pour les wagons de chemin de fer, par exemple, sont les meilleurs de tous les autres grands ports du Canada. Nous pouvons démontrer comment le CN prend un conteneur et le transporte vers l'intérieur du pays. Nos clients peuvent le démontrer aussi, parce qu'ils établissent leurs propres données statistiques. Les niveaux de service sont acceptables, les volumes sont déplacés, le trafic circule et le temps de séjour des conteneurs à Halifax, avant qu'ils soient transportés vers leur destination, est très court. Un des problèmes clés de la côte ouest, c'est que périodiquement les temps de séjour s'allongent et que les conteneurs sont enterrés, et alors, il faut 14 jours pour qu'ils quittent le quai. Vous avez des histoires d'horreur de ce genre, mais vous ne voyez pas cela à Halifax.

Le sénateur Tkachuk : Je veux vous parler un peu de la chaîne d'approvisionnement mondiale dont vous avez parlé plus tôt. Quelle partie de votre volume d'affaires est constituée de vrac plutôt que de conteneurs?

Mr. Malec : En poids, nos deux principaux marchés de vrac sont le pétrole, en provenance d'endroits comme la mer du Nord et destiné à la raffinerie privée de Dartmouth, la raffinerie d'Esso, et le gypse qui est extrait ici en Nouvelle-Écosse et qui provient du site de la National Gypsum, dans le bassin Bedford, et qui est transporté vers le sud; il sert principalement à la fabrication de produits de gypse pour l'industrie de la construction résidentielle américaine. Vous comprendrez qu'en ce moment, l'un de ces secteurs ne réussit pas aussi bien que l'autre, mais en termes de poids, on parle d'environ 4 millions de tonnes métriques de pétrole et d'environ un million de tonnes métriques de gypse.

Le trafic de conteneurs se situe autour de la marque des quatre à cinq millions de tonnes métriques. Toutefois, de manière traditionnelle, nous avons tendance à mesurer notre volume d'affaires concernant les conteneurs en nombre de conteneurs, parce que c'est de cette façon qu'à l'échelle internationale, les ports se comparent entre eux, et non en tonnage. Dans le contexte canadien, si nous mesurons à d'autres ports, nous constatons qu'un port comme celui de Sept-Îles manipule un tonnage global supérieur à celui de Halifax, mais il s'agit de minerai de fer en vrac, par exemple. Il ne s'agit pas d'une bonne comparaison pour ce qui est des répercussions économiques, parce que de toute évidence, le fait de manipuler des marchandises diverses et des conteneurs de type cargaison en vrac a tendance à générer beaucoup plus d'activité économique et de revenus sous forme de retombées que les activités uniquement de vrac.

Senator Tkachuk: How about the return containers and the exports? What would your percentage of business be on exports? I am not quite sure where I am leading, but I will figure it out as I go.

Mr. Malec: We actually have a unique position of balanced imports and exports, and that is what our liner customers demand of us. The whole idea, as we mentioned before, is that the slot for that container on the ship should not be empty. When they discharge import, they want export back on the ship. We groom our whole market outreach to that.

One of our challenges now is that we are export rich. We have more export containers and we have generated more appetite and more volume for exports than the shipping lines are prepared to handle for us, and we are working with some of our customers very aggressively to try to get shipping lines to give them more export space.

Senator Oliver: Where is that export coming from? What is it?

Mr. Malec: The Bowater mill in Liverpool, for example, requires more space. They have markets that they have generated and created internationally. They are looking for carriers to take their product, and the carriers are saying, "Okay, you are offering me 50 containers this month; I will give you space for 10 because I am full. I am getting better revenues somewhere else." There is frustration right now among exporters who have the cargo to offer, and as the port authority, we are working very hard to convince the shipping lines to give us more space.

Senator Tkachuk: And containers?

Mr. Malec: That is correct; it is containerized volume.

Senator Tkachuk: That is good news for your global supply chain.

Mr. Malec: Yes.

Senator Tkachuk: In other words, you can fill up the container, hopefully.

Mr. Malec: That is correct, senator. The challenge for us is that over the last year or year and a half, the shippers have been able to get more revenue down coast in the U.S. market. They can charge a higher premium on their boxes going in through a port like Virginia into the American market than they can coming over Halifax, going inland to Toronto or on to Chicago. It is a numbers game for them. The greatest revenue at that time is where their slot will be allocated.

Le sénateur Tkachuk : Que dire des conteneurs au retour et des exportations? Quelle serait le pourcentage de vos activités au chapitre des exportations? Je ne suis pas tout à fait certain de l'orientation que je veux prendre, mais je vais le découvrir au fur et à mesure que j'avance.

M. Malec : En fait, nous avons une situation unique d'équilibre entre les importations et les exportations et c'est ce que nos clients maritimes nous demandent. L'idée derrière tout cela, comme je l'ai dit plus tôt, c'est que l'espace utilisé par ce conteneur à bord du navire ne doit pas être laissé vide. Lorsqu'on débarque un conteneur destiné à l'importation, on veut pouvoir le remplacer sur le navire par un conteneur destiné à l'exportation. Toutes nos activités de relations avec le marché sont axées sur ce point.

Un de nos défis à l'heure actuelle, c'est que nous sommes riches en exportation. Nous avons plus de conteneurs destinés à l'exportation et nous avons généré plus d'appétit et plus de volume pour les exportations que ce que les entreprises de transport maritime sont prêtes à manipuler pour nous, et nous travaillons avec certains de nos clients de manière très énergique pour essayer d'amener les entreprises de transport maritime à leur accorder plus d'espace pour l'exportation.

Le sénateur Oliver : D'où viennent ces exportations? De quoi s'agit-il?

M. Malec : L'usine de Bowater, située à Liverpool, par exemple, a besoin de plus d'espace. Cette entreprise a développé et créé des marchés à l'échelle internationale. Elle est à la recherche de transporteurs pour ses produits et les transporteurs disent : « Très bien, vous m'offrez 50 conteneurs ce mois-ci; je vais vous donner de l'espace pour dix d'entre eux parce que mon navire est rempli à capacité. Je fais de meilleurs profits ailleurs. » Il y a de la frustration à l'heure actuelle chez les exportateurs qui auraient des cargaisons à offrir, et en tant qu'administration portuaire, nous travaillons très fort pour convaincre les entreprises de transport maritime de nous donner plus d'espace.

Le sénateur Tkachuk : Et les conteneurs?

M. Malec : C'est exact; c'est du volume en conteneurs.

Le sénateur Tkachuk : C'est une bonne nouvelle pour votre chaîne d'approvisionnement mondiale.

M. Malec : Oui.

Le sénateur Tkachuk : En d'autres mots, vous pouvez remplir le conteneur, nous l'espérons.

M. Malec : C'est exact, sénateur. Le défi pour nous, c'est qu'au cours des 12 ou 18 derniers mois, les entreprises de transport maritime sont en mesure de faire plus de revenus plus bas sur la côte dans le marché américain. Elles peuvent exiger un tarif plus élevé pour leurs conteneurs qui transitent par un port comme celui de Virginie vers le marché américain qu'elles peuvent le faire dans le cas d'un port comme Halifax, à destination de Toronto ou de Chicago. C'est un jeu des nombres pour elles. Là où elles peuvent obtenir le plus de revenus à un moment particulier, c'est là qu'elles vont attribuer leur espace.

Senator Tkachuk: In the West, we heard quite a bit of testimony about inland ports that could fill those containers with pulse grains or commodities that would ship out West. Are your export containers routed the same way, in other words through inland ports? How do the containers get loaded, and who loads them? Are they loaded here or inland, and is there enough of a supply of containers, or is there anything that can be done to increase the supply?

Mr. Malec: As an example, at the Bowater mill in Liverpool, Nova Scotia, they will load their containers directly for pulp paper, export paper markets, and so on. They will load their containers directly at their mill and truck them to the Port of Halifax. CN will bring export containers in from Ontario, Quebec, the Midwest. They will come straight into the container terminals and go. It is a combination. Most of it is outsourced, coming from that point, the factory or the depot, in to us; and, as I mentioned before, in Atlantic Canada we are actually blessed with that.

In Prince Rupert, their challenge is to create the back-haul opportunities so that the railcars are not coming back empty. That is not our problem. Our problem is to continue to pound away on the import side so that we can create the opportunities for Canadian exporters to get a spot on that ship. That is our challenge right now.

Ms. Oldfield: I want to mention as well our transload sector, which you may hear about from other presenters in greater detail. That sector is important as a way to create empty containers. This is a variation probably on the information that you would have heard from Canadian Tire, but we will have a vessel coming in with international containers. Those international containers will be trucked to a transload facility, perhaps in Burnside Park in Dartmouth. The container will be taken apart. The materials coming out of the international container will then be repacked in domestic containers that will be trucked or railed to other destinations in Atlantic Canada. The key is that all of a sudden an international container has been created for our export out of Atlantic Canada. Therefore, this is an important sector for us and one that we, together with the Halifax Gateway Council and the Greater Halifax Partnership, are working hard to grow, because that gives us empties and that is all about the export.

Senator Dawson: We were in Prince Rupert last week. They have growth potential that gives them the opportunity to think that someday they might get out of the cycle of having to ask government for funding or loans and instead be totally private. Do you have an opinion on privatization?

Le sénateur Tkachuk : Dans l'Ouest, nous avons entendu beaucoup de témoignages sur les ports intérieurs qui pourraient remplir ces conteneurs avec des légumineuses à grain ou des denrées destinées à l'Ouest. Est-ce que vos conteneurs destinés à l'exportation voyagent de la même manière, c'est-à-dire qu'ils transitent par des ports intérieurs? Comment les conteneurs sont-ils chargés et qui les charge? Sont-ils chargés ici ou à l'intérieur, et y a-t-il suffisamment de conteneurs, ou y a-t-il quelque chose que l'on peut faire pour accroître leur nombre?

M. Malec : À titre d'exemple, l'usine de Bowater située à Liverpool, Nouvelle-Écosse, peut charger ses conteneurs directement pour la pâte de papier, pour les marchés d'exportation du papier, et ainsi de suite. Elle charge ses conteneurs directement à l'usine et les expédie par camion jusqu'au port de Halifax. Le CN ramène des conteneurs destinés à l'exportation en provenance de l'Ontario, du Québec et de certaines provinces de l'Ouest. Ils arrivent directement aux terminaux à conteneurs. C'est une combinaison. La plupart viennent de l'extérieur, viennent de l'usine ou de l'entrepôt jusqu'à nous; et, comme je l'ai dit plus tôt, au Canada atlantique, nous sommes choyés à cet égard.

Un défi à Prince Rupert, c'est de créer des occasions de transport au retour de sorte que les wagons de chemin de fer ne reviennent pas vides. Nous n'avons pas ce problème. Notre problème, c'est de continuer à travailler du côté des importations de manière à pouvoir créer des occasions pour les exportateurs canadiens afin qu'ils puissent avoir de l'espace sur le navire. À l'heure actuelle, c'est là notre défi.

Mme Oldfield : Je veux également mentionner notre secteur du transbordement, dont vous avez probablement entendu parler par d'autres en plus grands détails. Ce secteur est important comme moyen de créer des conteneurs vides. C'est quelque chose qui ne correspond probablement pas à l'information que vous avez entendue de Canadian Tire, mais lorsque nous accueillons un navire transportant des conteneurs internationaux, ces conteneurs internationaux sont transportés par camion jusqu'aux installations de transbordement, peut-être à Burnside Park à Dartmouth. Le conteneur est vidé, les marchandises provenant de ce conteneur international sont placées dans un conteneur national qui sera transporté par camion ou par chemin de fer vers d'autres destinations dans le Canada atlantique. La clé, c'est que tout à coup, un conteneur international a été créé pour nos exportations à l'extérieur du Canada atlantique. Par conséquent, il s'agit d'un secteur important pour nous et d'un secteur que nous nous efforçons de cultiver, en collaboration avec le Halifax Gateway Council et le Greater Halifax Partnership, parce que cela nous donne des conteneurs vides et tout cela pour l'exportation.

Le sénateur Dawson : Nous étions à Prince Rupert la semaine dernière. Là-bas, les gens nous ont dit qu'il y avait un potentiel de croissance qui leur permettait de croire qu'un jour ils pourraient sortir du cycle consistant à demander du financement ou des prêts au gouvernement et devenir une entité entièrement privée. Avez-vous une opinion sur la privatisation?

Ms. Oldfield: Not really. We have not been hampered by the Canada Marine Act, and the amendments to the Canada Marine Act will help us. We do not have a problem in that regard.

Senator Dawson: My second question is on the life cycle of a container. We have been told that in Canada, in order to get maximum tax freedom a container has to be used only once and then sent back, whereas in the United States it can be used for a whole year and can be used multiple times. Do you have any comment on that?

Mr. Malec: It is an interesting point. As long as the container does not dwell in the Canadian market extensively, the tax implication should not come into play. Let us take an example. Hapag-Lloyd is bringing in furniture from Vietnam. The box comes ashore, goes to Toronto, the cargo is distributed to Canadian Tire's outlet stores, then the box is repacked and sent back out. Typically, in our market the containers do not stay in Canada, so it has not become an issue for the traffic coming over Halifax. If the container were in the domestic trade for a period of time and value added were put on, then it would be an issue. At present, for our volume and our customer patterns, it does not appear to be a problem.

Senator Dawson: Do you have containers getting off a big international ship and put on a dredge or on a small ship to go up the Atlantic? Or is that not part of your market?

Mr. Malec: Actually, we are one of the key short sea shipping ports in Canada, with regular container services to St. Pierre and Miquelon and to Newfoundland. We are working on resumption of trade into the New England market via marine service, and there is potential for one to go down later this year, called the Great Lakes Feeder Service.

Senator Dawson: Percentage-wise, how would you divide ship-to-rail, ship-to-truck and ship-to-ship?

Mr. Malec: As a rule of thumb, based on last year, about 70 per cent is rail traffic, about 15 per cent to 18 per cent is truck and about 12 per cent is tranship.

Senator Dawson: Now I will turn my voice to Senator Oliver. This week we met with the new president of the Montreal Port Authority; last week we were in Prince Rupert. In B.C., they start by the gateway and then they come to the port. In Montreal, you start with Montreal and you practically finish with Montreal, and here, to a certain degree, you start with Halifax and you finish in Halifax. The Western mentality now seems to be towards gateway cooperation, not seeing Montreal as a competitor but seeing New York as the real competition and not seeing Prince Rupert as competition for Vancouver, but Seattle. I think that is a bit of a preoccupation that we have in the tradition of competition between St. John's, Halifax and Montreal. Being from Quebec City, even though it is not in the container business so to speak,

Mme Oldfield : Pas vraiment. La Loi maritime du Canada n'a pas été un obstacle pour nous et les modifications à la Loi maritime du Canada nous aideront. Nous n'avons pas de difficulté à cet égard.

Le sénateur Dawson : Ma deuxième question porte sur le cycle de vie d'un conteneur. On nous a dit qu'au Canada, pour qu'un conteneur soit libre d'impôt de manière maximale, il doit être utilisé une fois et retourné, tandis qu'aux États-Unis, il peut être utilisé à maintes reprises pendant une année complète. Avez-vous des observations à ce sujet?

Mr. Malec : C'est un point intéressant. Tant qu'un conteneur ne séjourne pas au Canada de manière prolongée, les considérations fiscales ne devraient pas entrer en jeu. Prenons un exemple. Hapag-Lloyd importe des meubles du Vietnam. Le conteneur arrive au pays, est transporté jusqu'à Toronto, la cargaison est distribuée aux magasins de la chaîne Canadian Tire, ensuite, le conteneur est rempli de nouveau et retourné à l'étranger. Typiquement, dans notre marché, les conteneurs ne restent pas au pays, alors cela n'a pas été un problème dans le cas du trafic qui arrive à Halifax. Si le conteneur séjournait pendant une certaine période de temps pour servir au commerce intérieur et qu'il y avait une valeur ajoutée, alors là, il y aurait un problème. À l'heure actuelle, compte tenu de notre volume d'affaires et des modes de fonctionnement de nos clients, il ne semble pas que ce soit un problème.

Le sénateur Dawson : Avez-vous des conteneurs qui sont débarqués d'un grand navire international et qui sont placés à bord d'une drague ou d'un petit navire pour naviguer dans l'Atlantique? Ou cela ne fait-il pas partie de votre marché?

Mr. Malec : En fait, nous sommes l'un des principaux ports de transport maritime sur courte distance au Canada, avec des services de conteneurs réguliers vers Saint-Pierre-et-Miquelon et vers Terre-Neuve. Nous travaillons à la reprise du commerce par voie maritime vers le marché de la Nouvelle-Angleterre, et il est possible qu'un projet prenne forme plus tard cette année, appelé Great Lakes Feeder Service.

Le sénateur Dawson : En pourcentage, quelle est la proportion de transbordement navire-rail, navire-camion et navire-navire?

Mr. Malec : Empiriquement, d'après les chiffres de l'an dernier, on parle d'environ 70 p. 100 dans le cas du rail, de 15 p. 100 dans le cas des camions et de 12 p. 100 dans le cas des navires.

Le sénateur Dawson : Je vais maintenant changer ma voix pour celle du sénateur Oliver. Cette semaine, nous avons rencontré le nouveau président de l'Administration portuaire de Montréal; la semaine dernière, nous étions à Prince Rupert. En Colombie Britannique, ils ont commencé par la porte d'entrée et ensuite, ils en viennent au port. À Montréal, vous commencez par Montréal et vous finissez pratiquement avec Montréal, et ici, jusqu'à un certain point, vous commencez avec Halifax et vous finissez à Halifax. La mentalité de l'Ouest semble maintenant aller dans le sens de la collaboration pour ce qui est de la porte d'entrée, ne considérant pas Montréal comme un concurrent, mais considérant New York comme le véritable concurrent et ne voyant pas Prince Rupert comme un concurrent de Vancouver,

we believe that we will have to convince people that they have to work in cooperation, and we are somewhat concerned that the gateway issue is not in front in your presentation.

Ms. Oldfield: I would not want to give the impression that it is not important. It is important, and there have been a number of questions regarding regional cooperation. The Halifax Gateway Council was formed in 2004. There are now a number of others. I know that there is one in Saint John as well. We think it is important for our regional transportation assets to come together and to work together.

The Greater Vancouver Gateway Council came into existence many years ago. We in contrast are still a baby. We are just learning to walk. We do need a little bit of time to grow up and go to school, I guess. We would encourage your help in that regard, and we certainly look forward to your feedback. In Halifax we believe that cooperation is absolutely imperative, because as a port authority you can do a simple exercise and list on paper all of the things in your control, which are not very many, and all of the things out of your control, which makes for a long list. We have to facilitate, coordinate, influence and work with our partners. We cannot do very much alone. All of that spells cooperation.

Senator Dawson: There is a difference between Vancouver and Prince Rupert; in Vancouver, we had municipal authorities coming to complain about the growth of the ports and how that will hinder their environment. In Prince Rupert, they will do anything they can to make the port happy. How is your community support or community involvement as far as maintaining and also potentially growing the Port of Halifax?

Ms. Oldfield: Every container vessel equals three person-years of work. That is very important to our community. We work closely together, and I would be astounded if you did not see a good sense of alignment in the presenters that you will have here before you. We work closely with our regional municipality; from that perspective, we count ourselves lucky because we have only one regional municipality to deal with as opposed to many. That can be a challenge in other port cities. We work well together; we have a strong port community and we have a strong business community that is supportive of growth in the port. I think we do quite well there, but it takes a lot of work to be on the same page. We look outward rather than inward, and I would close by saying that we have 934,000 people in the province of Nova Scotia. We have to go and find that business. That business will not come knocking on our door with 934,000 people. We have to go knock on their door and make the case.

mais plutôt Seattle. Je pense que c'est une préoccupation que nous avons face à la tradition de concurrence qu'il existe entre St. John's, Halifax et Montréal. Venant de la ville de Québec, même si son port ne donne pas dans les conteneurs, pour ainsi dire, nous croyons que nous aurons à convaincre les gens qu'ils doivent travailler en collaboration et nous sommes un peu préoccupés que la question de la porte d'entrée ne soit pas mise à l'avant-plan dans votre exposé.

Mme Oldfield : Je ne voudrais pas vous donner l'impression que ce n'est pas important. C'est important et il a eu un certain nombre de questions concernant la collaboration régionale. Le Halifax Gateway Council a été créé en 2004. Il en existe maintenant un certain nombre d'autres. Je sais qu'il y en a un à Saint John également. Je pense qu'il est important que nos actifs régionaux en matière de transport se réunissent et travaillent ensemble.

Le Greater Vancouver Gateway Council existe depuis déjà de nombreuses années, contrairement à nous, qui sommes encore novices. En fait, nous avons tout à apprendre. Nous avons besoin d'un peu de temps pour acquérir de l'expérience, je suppose. Nous vous encourageons à nous aider à cet égard, et nous sommes impatients de recevoir votre rétroaction. À Halifax, nous croyons que la collaboration est absolument essentielle, car la liste des choses que vous maîtrisez, en tant qu'administration portuaire, est assez limitée, par rapport à celles qui sont indépendantes de votre volonté. Nous devons travailler avec nos partenaires, les aider, les guider et les influencer. Seuls, nous ne pouvons pas faire grand-chose. Tout cela demande de la collaboration.

Le sénateur Dawson : Il y a une différence entre Vancouver et Prince Rupert; à Vancouver, les autorités municipales sont venues se plaindre du développement des ports et de la façon dont cela va nuire à l'environnement. À Prince Rupert, en revanche, elles feront tout en leur pouvoir pour satisfaire l'administration portuaire. Quel genre de soutien ou de participation votre collectivité vous offre-t-elle pour assurer le maintien et éventuellement le développement du port de Halifax?

Mme Oldfield : Chaque porte-conteneurs génère trois années-personnes de travail. C'est très important pour notre communauté. Nous travaillons tous en étroite collaboration, et je serais très étonnée que les personnes que vous entendrez aujourd'hui affirment le contraire. Nous collaborons étroitement avec la communauté urbaine; nous pouvons nous estimer chanceux de n'avoir à traiter qu'avec une seule entité, plutôt qu'avec plusieurs, à la différence d'autres villes portuaires. Nous travaillons bien ensemble; notre communauté portuaire est dynamique et nous pouvons compter sur l'appui solide des gens d'affaires dans le développement du port. Je crois que nous réussissons assez bien, mais il faut beaucoup de travail pour être sur la même longueur d'onde. Nous nous tournons vers l'extérieur plutôt que l'intérieur, et je terminerai en disant que la Nouvelle-Écosse compte 934 000 habitants. C'est nous qui devons trouver les relations d'affaires, car elles ne viendront pas cogner à notre porte. Nous devons prendre l'initiative.

Senator Adams: It is February now, and I know that the North is icebound. Is there anything during the 12 months of the year that slows down or stops container traffic from coming to Halifax in the summer or in the winter?

Mr. Malec: No, senator, we are completely ice-free year round. There are no real impediments. The only thing that ever slows down the commerce coming over our port is a major snowstorm inland in a central Canadian area that blocks or effects the CN switching yards or train tracks. For example, about a month ago Montreal experienced a very serious snowstorm that shut them down for days. That slowed down the shunting of railcars through the Taschereau Yard, which is the main rail yard of CN. That effects us a little bit. However, in terms of vessel activity and traffic, we are open all the time, year round.

You may have noticed when you were in Prince Rupert that the West Coast periodically gets extremely high coastal winds. There are really high storm surge conditions when they get a tropical depression coming up the West Coast. We get whacked with a hurricane every 50 years; we are okay, it is not too bad. We tend to be able to come in and out with minimal weather-related delays.

Senator Adams: With the big owners and suppliers, like Wal-Mart, Canadian Tire, Costco and Home Depot, what happens if shipments have been delayed because of whiteout conditions or mechanical problems, for example? I know truckers sometime say that they have to be there and if they are delayed, they have penalties. Does that effect anything at the Halifax Port Authority?

Mr. Malec: Yes, that is correct, senator. As the port authority, we are not directly in the commercial chain of contract between the shipping line and the carrier to guarantee that the product will be there at a certain time or there will be a consequence. However, when there are delays or problems, we will see if there is a role for the port authority to play in terms of unlocking that or helping that along in some respect. For example, we tend not to charge demurrage here. It may be advantageous for a shipping line or a particular shipper to bring in certain volume well ahead of a sale that they are doing nationally and use a port like Halifax to stockpile those boxes. On the West Coast, on the other hand, they might not look favourably on that because of the congestion problems they have. Those are tangible ways we actually help unblock the supply chain, so that if there is a bit of a kink in it, it is not catastrophic because they have already built in some time in order to position a stack of containers in a foreign capacity here.

Senator Adams: What happens, as you mentioned earlier, to smaller ships that have to go down St. Lawrence to Montreal? There might be times of the year that you have to use a Coast Guard ice breaker. Does it make any difference in the cost?

Mr. Malec: There was a time a number of years ago when the cost of ice breaking and the federal government's role in providing ice breaking was considered to be a controversial

Le sénateur Adams : Nous sommes en février, et je sais que les eaux du Nord sont glacées. Y a-t-il quelque chose, durant l'année, qui ralentit le trafic des conteneurs ou qui empêche les navires d'arriver à Halifax durant l'été ou l'hiver?

M. Malec : Non, sénateur, le port est complètement libre de glace durant toute l'année. Il n'y a pas d'obstacles majeurs. La seule chose qui peut ralentir les affaires du port, c'est une grosse tempête de neige dans une région centrale du Canada, car cela bloque les voies ferrées ou nuit au bon fonctionnement des cours de triage du CN. Par exemple, il y a environ un mois, il y a eu une forte tempête de neige à Montréal, et le port a été fermé durant plusieurs jours. Cela a ralenti les manœuvres d'aiguillage à la cour de triage Taschereau, la principale du CN. Pour nous, cela a quelques conséquences. Toutefois, en ce qui concerne les activités et le trafic des navires, nous sommes ouverts toute l'année.

Vous avez peut-être remarqué, lorsque vous étiez à Prince Rupert, que de forts vents côtiers soufflent régulièrement sur la côte ouest. Là-bas, lorsqu'il y a une dépression tropicale, les risques d'onde de tempête sont énormes. Nous sommes frappés par un ouragan tous les 50 ans; ça va, ce n'est pas si mal. Habituellement, nos navires peuvent entrer dans le port et en sortir sans trop de retards liés aux conditions météorologiques.

Le sénateur Adams : Quelles sont les conséquences, pour les grands détaillants et fournisseurs comme Wal-Mart, Canadian Tire, Costco et Home Depot, si les cargaisons sont retardées à cause de conditions de voile blanc ou de problèmes mécaniques, par exemple? Je sais que les camionneurs disent parfois qu'ils ne doivent pas avoir de retard, sinon ils ont des pénalités. Cela a-t-il des répercussions sur le port de Halifax?

M. Malec : Oui, c'est exact, sénateur. L'administration portuaire ne participe pas au processus de passation de contrats entre la ligne maritime et le transporteur pour garantir que le produit sera livré à une date donnée, sans quoi il y aura des conséquences. Toutefois, lorsque des retards ou des problèmes se produisent, nous regardons si l'administration portuaire peut aider à améliorer la situation d'une façon ou d'une autre. Par exemple, nous évitons d'exiger des frais de surestarries. Il peut être avantageux pour un transporteur maritime ou certains expéditeurs de livrer des marchandises bien avant leur vente prévue sur le territoire et d'utiliser un port comme celui de Halifax pour entreposer les conteneurs. Sur la côte ouest, par contre, ils ne sont pas favorables à cette pratique, à cause des problèmes de congestion qu'ils rencontrent. Ce sont des moyens concrets que nous utilisons pour aider à débloquer la chaîne d'approvisionnement, de sorte que s'il survient un problème, ce n'est pas catastrophique, car les gens ont déjà pris suffisamment d'avance et disposent d'un stock de marchandises qu'ils peuvent écouler sur le marché.

Le sénateur Adams : Qu'arrive-t-il aux petits navires qui doivent remonter le Saint-Laurent jusqu'à Montréal? Il y a peut-être des périodes dans l'année où vous devez demander l'aide d'un brise-glace de la Garde côtière. Cela influe-t-il sur les coûts?

M. Malec : À un moment donné, il y a plusieurs années, le coût du déglaçage et le rôle du gouvernement fédéral pour fournir les services de brise-glace étaient des sujets controversés. Je peux

topic. I can tell you honestly, senator, from our perspective today that is not what we are focused on. Most of the vessels going the St. Lawrence Seaway into a port like Montreal, for example, are reinforced or ice strengthened. The way that Transport Canada and the Coast Guard do their cost recovery to keep Canadian arteries open has always been subject to some concern by various shipping communities, but we are far more focused on growing our business and our trade lengths right now. It is really not an issue for the Port of Halifax to focus on.

Senator Adams: We heard that CN has more a monopoly and that they do not care whether anything is delayed, and sometimes there are truckers' unions and so on that do not get along together. We heard that CN really does not care too much so long as they get their own stuff, and the truckers are supposed to be shipping to other places and long driving. How does the system work here?

Ms. Oldfield: I would like to think that our shipping community and those parties involved in the supply chain really understand the importance of the port for both import and export. I think that our shipping community and the other modes that are required to make the supply chain work come together very well. That is not to say that everybody is happy every day, but it is to say that there is a definite acknowledgement and recognition that we must work together. By working together, we have a much greater chance at success. We spend a lot of time working with the different parties in the supply chain to bring them together. We have certainly had some ups and downs, but on average it is working very well.

Senator Adams: Those of us who live in the Arctic have a very short season, especially this year. We did not expect an earlier freeze in the Hudson Bay this fall. Some of the barges that were supposed to go to other communities got delayed and ended up in an inlet, and the sea was freezing over. That is mostly what my question is about.

I would like to ask those suppliers up there who is at fault. There was equipment, mining equipment, and everything was delayed and now it has to go through the winter roads, hauling again about 200 miles from the mainland. At different times it is people, their shippers. I deal sometimes with CN, and they do not really care too much as long as they get the equipment. From there, they do not care when they will be there, as long as they get your money. I live in the Arctic in the Hudson Bay area. Most supplies from my colleagues come through Winnipeg. Now we have a different company running the railway between Churchill and Winnipeg. Anything that comes from the East, they have more, and none of the supply from CN until they get to Winnipeg. That is a little more my question, especially living in the short season, living in the Arctic. Especially now, everything costs so much; the cost of living in the North, especially in the High Arctic, is so high

vous dire honnêtement, sénateur, qu'aujourd'hui, ce n'est pas sur cela que nous nous concentrons. La plupart des navires qui empruntent la voie maritime du Saint-Laurent pour se rendre au port de Montréal, par exemple, sont renforcés pour la navigation dans les glaces. Les pratiques adoptées par le ministère des Transports et la Garde côtière pour le recouvrement des coûts engendrés par l'ouverture des voies navigables du Canada ont toujours suscité des préoccupations parmi les diverses communautés maritimes, mais nous mettons beaucoup plus l'accent, actuellement, sur la croissance de nos activités et des échanges commerciaux. Ce n'est vraiment pas une question sur laquelle le port de Halifax porte son attention.

Le sénateur Adams : Nous avons entendu dire que le CN détient un monopole, qu'il ne se soucie guère des retards, et parfois ce sont les syndicats de camionneurs, entre autres, qui ne s'entendent pas. Il paraît que la question n'intéresse guère le CN, pourvu qu'il obtienne sa propre marchandise; les camionneurs doivent acheminer les marchandises ailleurs et parcourir de longues distances. Comment le système fonctionne-t-il ici?

Mme Oldfield : J'ose croire que notre communauté maritime et les parties concernées dans la chaîne d'approvisionnement comprennent vraiment combien notre port est important pour les importations et les exportations. Je pense que nous travaillons tous très bien ensemble. Je ne dis pas que tout le monde est heureux tous les jours, mais que nous sommes conscients que nous devons collaborer ensemble. Ce faisant, nous avons beaucoup plus de chances de réussir. Nous consacrons beaucoup de temps à rapprocher les différentes parties de la chaîne d'approvisionnement. Bien sûr, nous avons eu des hauts et des bas, mais en général, cela fonctionne très bien.

Le sénateur Adams : La saison est très courte pour ceux qui vivent dans l'Arctique, surtout cette année. Nous ne nous attendions pas à ce que les eaux de la baie d'Hudson gèlent si tôt cet automne. Quelques-unes des barges qui étaient censées approvisionner d'autres collectivités ont été retardées et se sont retrouvées bloquées dans un passage lorsque la mer a gelé. C'est là-dessus que porte principalement ma question.

J'aimerais demander à ces fournisseurs de me dire qui est à blâmer. Il y avait du matériel d'exploitation minière, et tout a été retardé. Maintenant, on doit utiliser les routes d'hiver et parcourir encore 200 milles à partir de l'intérieur des terres. À d'autres moments, ce sont les expéditeurs qui créent le problème. Je fais parfois affaire avec le CN et tout cela ne l'intéresse pas vraiment, tant qu'il reçoit le matériel. À partir de là, il se fiche de la date d'arrivée des marchandises, du moment que vous le payez. Je vis dans l'Arctique, dans la région de la baie d'Hudson. La plupart des marchandises qu'envoient mes collègues passent par Winnipeg. Il y a maintenant une nouvelle compagnie qui fait la liaison entre Churchill et Winnipeg. Il y a beaucoup plus de marchandises qui arrivent par l'est, mais ce n'est pas la même chose pour celles qui sont transportées par le CN jusqu'à ce qu'elles arrivent à Winnipeg. C'est davantage sur cela que porte ma question, particulièrement sur la vie durant la saison courte,

because of the shipping. People up there were charging for marine and the Coast Guard charges marine fees. That is different than in the East.

Senator Zimmer: I would like to comment on what Senator Adams just said, and that is one critical point of Churchill. The port routes right over into Russia, which is another market that could be created on the basis of global warming, ice breakers and all of that. We continue to look at that and see what the development could be there.

My question, though, is about your workers. Throughout your presentation you have mentioned employment, employment years, and what you have created; you have talked about infrastructure, markets, movement systems and working together. The glue in all of it is the workers. What is your relationship with your workers? Do you have union problems or any problems with recruiting?

Mr. Malec: There are two elements to that. As the Halifax Port Authority, we have a pool of approximately 70 employees that are directly accountable to Ms. Oldfield in one relationship or another through the structure that people like myself and Paul MacIsaac form part of.

I believe your broader question is directed towards the people who move the product around. That would be the International Longshoremen's Association, ILA, which has three branches to it, including the truckers, the railway employees, and all of those people. It is our understanding that the ILA will appear before you tomorrow, so they can speak to that issue clearly. We do tend to maintain very good working relationships with them. We see ourselves as the honest broker in this whole mix. We have to be able to bring people to the table and work with them in a cohesive manner. For example, one of our bigger recent challenges was working with both Transport Canada and the ILA on the federal government's credentialing issue, getting all these people processed, certified and carded. The facts speak for themselves. Where you had a legal challenge and all sorts of issues on the West Coast, in Halifax we were the first major port to get up and running. The longshoremen cooperated with it, and we processed them through under the Transport Canada guidelines.

We tend to bring them in. We believe in having everyone come in the tent in this port. We are a small, discretionary port. We cannot leave people out. We need everybody working on the same agenda. We do not have the luxury of 50 million to 60 million people around us where we can pick and choose our cargo. The ILA is part of that team, their part of the tent, and they come inside with us. I would invite you to ask them that question straight up.

dans l'Arctique. De nos jours, tout coûte tellement cher; le coût de la vie dans le Nord, en particulier dans l'Extrême-Arctique, est très élevé à cause du transport des marchandises. Des frais maritimes sont imposés par les gens de cette région et par la Garde côtière. C'est une situation différente de celle de l'est du pays.

Le sénateur Zimmer : J'aimerais commenter les propos du sénateur Adams, car il s'agit d'un élément d'une importance cruciale à Churchill. Le port expédie des marchandises en Russie, qui est un autre marché susceptible de s'ouvrir en raison du réchauffement climatique, de l'utilisation des brise-glaces et tout le reste. Nous continuons d'examiner les possibilités de développement là-bas.

Ma question, néanmoins, concerne vos travailleurs. Tout au long de votre présentation, vous avez parlé d'emplois, d'années-emploi et de ce que vous avez réalisé; vous avez traité d'infrastructures, de marchés, de systèmes de transport et de collaboration. Mais les travailleurs sont le ciment qui lie tous ces éléments. Quels sont vos rapports avec vos employés? Avez-vous des difficultés avec les syndicats ou des problèmes de recrutement?

M. Malec : Cette question comporte deux éléments. L'administration portuaire de Halifax emploie environ 70 personnes qui relèvent directement de Mme Oldfield, d'une manière ou d'une autre, dans la structure dont Paul MacIsaac et moi-même faisons partie.

Je crois qu'au sens plus large, votre question vise les personnes qui déplacent les marchandises. Ce sont les membres de l'Association internationale des débardeurs, l'AID, qui compte trois divisions, dont celle des camionneurs, des cheminots, et cetera. Nous avons cru comprendre que des représentants de l'AID viendront témoigner demain, et ils pourront vous éclairer sur cette question. En général, nous entretenons d'excellentes relations de travail avec eux. Nous nous considérons comme un intermédiaire impartial parmi tous ces gens. Nous devons les rapprocher et travailler avec eux d'une façon cohérente. Par exemple, l'une de nos récentes tâches les plus difficiles a été de collaborer avec Transports Canada et l'AID sur la question de la délivrance de titres de compétences par le gouvernement fédéral, afin que les dossiers de tous ces gens soient traités et que ces derniers obtiennent les certifications et les cartes nécessaires. Les faits sont éloquents. Au moment où vous étiez aux prises avec une contestation judiciaire et toutes sortes de problèmes sur la côte ouest, nous étions, à Halifax, le premier grand port à aller de l'avant. Les débardeurs ont collaboré avec nous, et nous avons traité leur dossier selon les directives du ministère des Transports.

Nous les faisons participer. Nous croyons qu'ici, tout le monde fait partie de l'équipe. Notre port est petit, et c'est une escale facultative. Nous ne pouvons laisser personne de côté. Tout le monde doit poursuivre les mêmes objectifs. Nous n'avons pas la chance d'être entourés de 50 à 60 millions de personnes parmi lesquelles on peut choisir. Les membres de l'AID font partie de cette équipe, ils sont dans le même bateau, et ils collaborent avec nous. Je vous invite à leur poser cette question directement.

The Chair: Thank you very much for your presence here this morning. It is helpful to all members of the committee to start out the discussions on the Port of Halifax. I think the visit that we will have with the Halifax Port Authority will be important and will further our discussions with our witnesses while we are here in Halifax.

The committee adjourned.

HALIFAX, Friday, February 8, 2008

The Standing Senate Committee on Transport and Communications met this day at 1:30 p.m. 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.

Senator Lise Bacon (Chair) in the chair.

[English]

The Chair: Honourable senators, our first witness this afternoon is David Chaundy, Senior Economist with the Atlantic Provinces Economic Council.

We welcome you to our committee, Mr. Chaundy.

David Chaundy, Senior Economist, Atlantic Provinces Economic Council (APEC): Thank you very much, and I appreciate the invitation to appear before you on behalf of the Atlantic Provinces Economic Council.

As you probably know, we have an independent research institute based in our office in Halifax that focuses on improving the economic performance and a development of the four Atlantic Provinces. That is something that we have been doing since 1954, so we have a well established reputation for research and engagement with stakeholders across the region.

Trade investment and transportation has been a key focus of our recent activities, and I have been playing the lead role in many of the research reports we have done on international trade investment and transportation in recent years. I believe you all received a copy of the most recent report we did on *The Changing Global Economy: The Implications and Opportunities for Transportation in Atlantic Canada* that had a specific focus to look at the Atlantic Gateway, which I will speak to in a moment, but also in the context of the broader role of transportation in the Atlantic Region. The key finding of that report, and it is no surprise, of course, is that transportation is a very key part of the economic structure and performance of this region. It is a very diverse transportation system in which

La présidente : Je vous remercie beaucoup de votre présence ici ce matin. Vos témoignages sont très utiles à tous les membres du comité pour amorcer les discussions sur le port de Halifax. Je pense que la visite du port que nous ferons avec les administrateurs sera fructueuse, et qu'elle permettra d'approfondir nos discussions avec les témoins durant notre séjour à Halifax.

La séance est levée.

HALIFAX, le vendredi 8 février 2008

Le Comité sénatorial permanent des transports et des communications se réunit aujourd'hui à 13 h 30 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, et faire rapport à ce sujet.

Le sénateur Lise Bacon (présidente) occupe le fauteuil.

[Traduction]

La présidente : Honorables sénateurs, le premier témoin que nous accueillons cet après-midi est David Chaundy, économiste principal au Conseil économique des provinces de l'Atlantique.

Bienvenue à nos délibérations, monsieur Chaundy.

David Chaundy, économiste principal, Conseil économique des provinces de l'Atlantique (CEPA) : Merci beaucoup. J'apprécie d'être invité à présenter un témoignage au nom du Conseil économique des provinces de l'Atlantique.

Comme vous le savez probablement, notre organisme est un institut de recherche indépendant qui a son siège à Halifax et dont l'idée centrale est d'améliorer le rendement économique et le développement des quatre provinces de l'Atlantique. C'est une tâche à laquelle nous nous attelons depuis 1954; nous jouissons donc d'une réputation bien établie pour les recherches que nous menons et le travail que nous effectuons de concert avec les parties intéressées dans l'ensemble de la région.

Depuis un certain temps, nous nous intéressons beaucoup à l'investissement dans le commerce et au transport. Je suis moi-même le principal auteur de bon nombre de rapports de recherche que nous avons publiés ces dernières années sur la question du transport et de l'investissement dans le commerce international. Je crois que vous avez tous reçu un exemplaire du rapport le plus récent de notre cru, qui est intitulé *Transformation de l'économie mondiale : Enjeux et possibilités pour le transport au Canada atlantique*, dans lequel nous nous penchons en particulier sur la porte d'entrée de l'Atlantique, dont je vais parler dans un instant, mais aussi sur le tableau d'ensemble des transports dans la région de l'Atlantique. La constatation principale du rapport — et ça n'a rien d'étonnant, j'en suis sûr — c'est que le transport constitue un

marine transportation plays a key role, particularly in terms of international exports to non-U.S. countries. In addition, on the energy side, 80 per cent of our marine tonnage is actually accounted for by movement of crude and refined petroleum, and that is an industry that has grown very rapidly in recent years and the transportation system has grown and developed with that.

The marine is broader than just the energy products, there is a large mount of bulk cargo important for forest products and containerized cargo is still an important part of that and sort of the key component, as we would see it, of the Atlantic Gateway. I believe we note in that report, the Port of Halifax already acts as an international gateway. Eighty per cent of the tonnage moving to and through the port and originating from this region comes from outside of Atlantic Canada, particularly, in terms of Central Canada and the U.S. Midwest. Therefore, we already have that gateway function operating in Atlantic Canada.

Looking forward, as we did in this report in terms of where the opportunities are, we do see an opportunity for increased container traffic through this region coming from Asia, where we are seeing much growth in trade between Asia and North America, and then destined for the larger markets in Central Canada and the U.S. Midwest. While we have documented clearly in that report some of the key drivers, I know you will hear from other presentations this morning and in your deliberations this afternoon and tomorrow in terms of specific ports and other operators and the drivers that are driving that, so I do not want to review too many of those key points. However, we want to emphasize that there is no guarantee that this region will gain a large share of that traffic. There are many key drivers that are certainly, we feel, quite positive on that, but there is no guarantee. Most of the projections assume a continued growth in Asia-North American trade, congestion constraints at other ports and that that, therefore, creates an opportunity for this region to take advantage of that. The world is a complex place and people, operators respond to economic drivers and no one wants to lose a share of this business. Therefore, we do see other ports developing, such as Prince Rupert, which I know you have had a chance to visit. We are seeing expansions at U.S. ports, and the current U.S. slowdown is also a key factor. Container traffic from the import side slowed quite considerably last year, with the current U.S. slowdown likely to be fairly weak this year and into next year. The reason that this is important is it slows one of the key pressures driving the development of an East Coast gateway. The key driver, initially, was congestion on the West Coast and, therefore, shippers looking to diversify to East Coast ports in Canada and in the United States. As we see some slowdown

élément capital de la structure économique de la région. Il en va de même de son rendement économique. Nous parlons d'un réseau de transport très diversifié où le transport maritime occupe une place prépondérante, particulièrement là où il est question d'exportations qui ne sont pas destinées aux États-Unis. En outre, pour parler des sources d'énergie, disons que le pétrole brut et raffiné compte pour 80 p. 100 du tonnage que nous transportons par navire, et c'est là une industrie qui connaît une croissance très rapide depuis quelques années. Cela a permis au transport de s'accroître et de se développer.

Il n'y a pas que les produits énergétiques que nous transportons par navire. Il y a aussi de grandes quantités de marchandises en vrac : les produits forestiers et le fret en conteneurs demeurent un élément important de l'équation, l'élément clé en quelque sorte de la porte d'entrée de l'Atlantique, de notre point de vue. Je crois que nous faisons remarquer dans le rapport cité que le port de Halifax tient déjà lieu de centre international de trafic des marchandises. Dans une proportion de 80 p. 100, les marchandises traitées au port de Halifax relèvent d'échanges commerciaux qui ne sont pas internes à la région de l'Atlantique; la région du centre du Canada et le midwest américain, y tiennent un rôle prépondérant. Par conséquent, ce port exerce déjà la fonction de porte d'entrée dans la région de l'Atlantique.

D'un point de vue prospectif, point de vue que nous avons adopté dans le rapport en question pour déterminer où se présenteront les occasions à l'avenir, nous entrevoyons la possibilité d'un accroissement du trafic de conteneurs en provenance d'Asie — nous entrevoyons une croissance importante du trafic de marchandises provenant d'Asie à destination de l'Amérique du Nord, plus précisément des grands marchés du centre du Canada et du midwest américain. Nous énonçons clairement certains des facteurs clés en cause dans notre rapport, mais je sais que vous allez entendre d'autres exposés ce matin et, pendant vos délibérations cet après-midi et demain, vous aurez droit à des observations sur des ports particuliers et certains exploitants et les facteurs qui les motivent, eux. Je ne vais donc pas en passer en revue un trop grand nombre. Tout de même, je tiens à insister sur le fait que rien ne garantit que la région obtienne une grande part du trafic dont il est question. À notre avis, bon nombre des grands facteurs en cause ouvrent certainement des perspectives heureuses à ce sujet, mais rien n'est garanti. La plupart des prévisions font état d'une croissance continue du commerce entre l'Asie et l'Amérique du Nord, de contraintes liées à la congestion du trafic dans d'autres ports aussi, ce qui représente une occasion à saisir pour notre région. Le monde est complexe; les gens, les exploitants agissent en fonction de facteurs économiques, et personne ne veut perdre une part de ce marché. Nous entrevoyons donc la croissance d'autres ports, par exemple celui de Prince Rupert, dont je sais que vous avez eu l'occasion de le visiter. Nous entrevoyons l'expansion de ports aux États-Unis, mais le ralentissement actuel de l'économie américaine est un autre facteur important dont il faut tenir compte. Le trafic de conteneurs renfermant des marchandises importées a ralenti sensiblement l'an dernier. Pour l'année en cours et jusque dans la suivante, le ralentissement de l'économie

in that demand and those pressures, it eliminates some of the short term pressures to move to an East Coast routing and especially through the Suez Canal.

Therefore, there is a short-term opportunity that we would see for the region to develop, which, again, is not guaranteed for those reasons I just outlined. There is also a longer-term opportunity. When we look at what is happening in Asia, there are shifts within Asia in terms of developing increasing costs in China, companies looking to move increasingly into countries such as Malaysia and Thailand. As we see those geographic shifts and India continue to develop, that favours increased traffic coming from that part of Asia, which favours more of a Suez-East Coast routing compared to traditional routes from China through to the West Coast and ports such as Vancouver. However, we do see that as a longer-term opportunity, and I believe one of our concerns is that if we do not make progress in the next few years and actually establish this region as a key gateway in North America on the East Coast, that it may be harder for us to sell this region as a gateway for some of these longer-term developments.

We do see Halifax as being a fairly small port relative to what we have seen down the East Coast, and those other large ports such as Norfolk, Virginia and New York have been growing very rapidly. We are concerned that maybe this region could be marginalized and lose out on some of those future opportunities if we cannot move ahead in the short term. Again, that is one of our concerns because size does seem to matter; we do see this consolidation happening. Therefore, it is important that we are able to be a player in that; and, if we cannot be a player, how does that affect our strategies in terms of becoming more of an Asian market player?

There are some challenges that I feel we have to address. On the competitive side, we need to improve the competitive position of this region and ensure that we can market the business case that this region does have. I know you have met with Canadian Tire. You have probably heard that the Canadian Retail Shippers' Association is now using Halifax. Thus, the businesses do see a business case for using Halifax, and it is important to continue to build on that and develop the business through this region.

In terms of the policy side around the Atlantic Gateway, I just want to make a couple of points on that. Obviously, much discussion is happening in this region around the Atlantic

américaine devrait être relativement faible. Si cela est important, c'est que le phénomène atténue un des principaux éléments moteurs du développement de la porte d'entrée de la côte Est. Au départ, c'est la congestion sur la côte Ouest qui était le facteur principal, si bien que les armateurs cherchaient à se donner plus d'options en traitant avec les ports de la côte Est au Canada et aux États-Unis. Comme cette demande ralentit et que les pressions dont il est question se relâchent, les pressions à court terme en faveur du recours à un chemin qui passe par la côte Est, et particulièrement par le canal de Suez, ne se font plus sentir.

Il y a donc là une occasion à court terme que la région pourrait saisir, selon nous. Encore une fois, il n'y a rien de garanti à cet égard pour les raisons que je viens d'exposer. Il y a aussi une occasion à long terme à saisir. Si nous regardons ce qui se passe en Asie, nous constatons qu'il y a certains changements, notamment l'accroissement du coût des affaires en Chine, qui fait que des entreprises cherchent de plus en plus à traiter avec des pays comme la Malaisie et la Thaïlande. Du fait de ces déplacements et de l'essor de l'Inde, la situation favorisera un trafic accru provenant de cette région de l'Asie, où il est plus logique d'opter pour la route Suez-côte Est que pour la route classique qui va de la Chine à la côte Ouest et à des ports comme celui de Vancouver. Tout de même, nous y voyons une occasion à long terme qu'il faut saisir. Nous pouvons également avoir un souci à cet égard, selon moi : si nous ne faisons pas de progrès durant les quelques années à venir, que nous ne parvenons pas à établir vraiment la région comme grande porte d'entrée en Amérique du Nord sur la côte Est, nous aurons peut-être plus de difficulté plus tard à présenter la région comme étant une porte d'entrée viable pour certains des projets à long terme qui peuvent s'envisager.

Nous sommes conscients du fait que le port de Halifax est relativement petit par rapport à ceux qui se trouvent le long de la côte Est, et les grands ports comme ceux de Norfolk, en Virginie, et de New York connaissent une croissance très rapide. Nous nous soucions de la possibilité que notre région soit marginalisée et qu'elle passe à côté de certaines des occasions futures, si nous n'arrivons pas à faire quelques avancées à court terme. Encore une fois, c'est là un de nos soucis : la taille semble bien avoir son importance; nous croyons bel et bien qu'il y aura cette consolidation. Par conséquent, il importe que nous puissions y avoir un rôle; et, si nous ne pouvons y jouer un rôle, en quoi cela change-t-il les stratégies que nous devons appliquer pour mieux profiter des échanges avec l'Asie?

Il y a des défis que nous devons relever selon moi. Du point de vue de la concurrence, nous devons améliorer la situation concurrentielle de notre région et nous assurer de pouvoir en présenter les atouts commerciaux. Je sais que vous avez rencontré les gens de Canadian Tire. Vous avez probablement entendu dire que la Canadian Retail Shippers' Association fait maintenant transiter ses marchandises par Halifax. Les entreprises voient donc le port de Halifax comme une option légitime, et il importe de profiter de cette idée-là et de donner de l'essor aux affaires dans l'ensemble de notre région.

Du point de vue de la politique gouvernementale, à propos de la porte d'entrée de l'Atlantique, je veux simplement formuler quelques observations. Évidemment, il est beaucoup question de

Gateway; about what exactly it means, and one of our concerns is that, at least within this region, there is still quite a broad and fairly ill-defined concept around what constitutes the Atlantic Gateway. In our report, we clearly identify the container activity through the ports as being the key economic opportunity for the region. However, in the discussion around the Atlantic Gateway, we do see references to cruise productivity, air passenger and air cargo. We are not saying that any of those are unimportant or do not have their own opportunities, but we would see the timelines and the potential as being somewhat different for each of those. We would rather see a regional transportation policy focus and the container and Atlantic Gateway strategy as one key component of that. There is a danger in having a broader focus that we try to make this work for everybody in different ways and lose some of the strategic vision and some of the urgency that we need to make that successful. That is certainly one of our concerns in the way we see some of the discussions taking place.

With respect to federal action on this, again, one of our concerns about the existing National Policy Framework that the government has released is that there is a clear criterion in the framework, in terms of the lenses, about having volumes of national significance. We made it quite clear in our report on transportation that we would see the East Coast as fitting as part of a strategic port and gateway policy. We have Vancouver and now Prince Rupert on the West Coast, the Port of Montreal with strong links with Europe, and we have Halifax currently as the key container port on the East Coast.

Having those three strategic ports provides many advantages for Canadian importers and exporters in that they can then diversify which ports they want to use given increased importance of the supply chain, concerns about security and concerns about reliability. Having those options to diversify, and as Canadian Tire finds, there is actually a business case and an economic case to route certain traffic through the Port of Halifax that is an important part of a strategic federal government approach to ports irrespective of the actual volumes coming through the port. Again, we have some reservations about how that might be applied.

In taking that point further, when we look at what is happening, Halifax is still very small relative to the traffic in Vancouver and Montreal. However, there is this strong argument that it should be a key part of that policy, and the concern around the volumes is that we can have some of this traffic coming through Canadian ports, or we can see some of that traffic coming through U.S. ports. From a Canadian government point of view, it would seem to make much more sense for as

la porte de l'Atlantique dans notre région; de la signification exacte du terme — un de nos soucis, tout au moins dans notre région, c'est que cela demeure un concept assez large et assez mal défini. Dans notre rapport, nous établissons clairement que le trafic des conteneurs passant par les ports représente l'occasion économique clé à saisir dans la région. Cependant, là où il est question de la porte d'entrée de l'Atlantique, on entend parler aussi de croisières et de productivité, de transport par avion de passagers et de marchandises. Nous n'entendons pas dire que ces activités ne seraient pas importantes ou qu'il n'y aurait pas d'occasions à saisir dans les secteurs en question, mais les délais d'action et le potentiel nous paraissent quelque peu différents dans chacun de ces cas. Notre préférence, ce serait qu'il y ait une politique régionale des transports où la stratégie de la porte d'entrée de l'Atlantique et du trafic des conteneurs occupe une place importante. Il est risqué de se donner un vaste champ d'action, d'essayer de faire en sorte que la formule convienne à tout le monde de différentes façons. Cela pourrait avoir pour effet de nuire à la vision stratégique et au sentiment d'urgence qu'il nous faut pour que le projet porte fruit. C'est certainement un des soucis que nous avons à écouter les discussions qui ont lieu.

Quant au rôle du gouvernement fédéral dans le dossier, encore une fois, un des soucis que nous avons à propos du cadre stratégique national que le gouvernement a publié, c'est qu'il y ait des critères sans équivoque, quant aux points de vue privilégiés, touchant les volumes d'échange importants à l'échelle nationale. Nous l'avons dit très clairement dans notre rapport sur les transports : nous voyons la côte Est comme un élément d'une politique stratégique des ports et des portes d'entrée. Il y a Vancouver et maintenant Prince Rupert sur la côte Ouest, le port de Montréal avec les liens solides qu'il cultive en Europe et il y a Halifax, qui est, en ce moment, le port à conteneurs clé de la côte Est.

Le fait de disposer de ces trois ports stratégiques présente de nombreux avantages aux importateurs et exportateurs canadiens, qui peuvent choisir le port qui leur convient, étant donné l'importance accrue de la chaîne d'approvisionnement, ainsi que les préoccupations nourries à propos de la sécurité et de la fiabilité. Étant donné que ces options existent, comme le constate Canadian Tire, il est justifié commercialement et il est justifié économiquement d'acheminer une partie du trafic par le port de Halifax. Ce serait là une partie importante de l'approche stratégique du gouvernement fédéral face aux ports, indépendamment des volumes réels de marchandises qui y transiting. Encore une fois, nous avons des réserves à propos de la manière dont cela pourrait être appliquée.

Pour continuer dans cette veine, regardons ce qui se passe : le volume des échanges à Halifax demeure très faible par rapport au trafic de Vancouver et de Montréal. Cependant, il y a un raisonnement convaincant derrière l'idée d'en faire un élément clé de la politique en question, et le souci que nous avons, à propos des volumes d'échange, c'est qu'il y a une alternative : soit que les marchandises en question passent par les ports canadiens, soit qu'elles passent par les ports américains. Du point de vue du

much of that traffic to be coming through Canadian ports rather than New York or other East Coast ports.

Although this goes beyond your focus currently on the containers, another aspect of that regional focus is that essentially the government is defining three gateways in Canada: the Pacific Gateway, the Atlantic Gateway and the Quebec-Ontario border crossing. However, when we look at this region, the border in New Brunswick is vital for this region's transportation and existing traffic. The U.S. is a big partner in our trade patterns. We see much traffic going across the U.S. border crossings, which affects all four Atlantic provinces. That will not get captured under these criteria of national volumes of significance, but that border and the capacity at that border, the processes and the reliability of that border crossing is a key part of the international competitiveness of this region. Again, we have concerns about the way some of this national focus might play out given that that border is so critical for this region even though the volumes may not be as significant as those on the Quebec-Ontario border.

We do see positive moves in terms of Canada being more focused around its transportation policy and increasingly on the trade agenda, but we do have some concerns about how some of that regional focus might play out in this region.

The Chair: Thank you very much.

On page 4 of the report that you gave us, it states that "the development of the Atlantic Gateway depends upon several key global developments that are largely outside of its control," but some of the key factors are controllable by ensuring strong services. As an example, the president and CEO of CN said that the Port of Halifax and CN are "strategically aligned," and we could see that this morning. Are the transportation infrastructures, the railroad, suitable to receive a potential increase of volume from the Port of Halifax?

Mr. Chaundy: Certainly, our understanding is that the Port of Halifax has sufficient capacity at present. It is currently operating at close to 500,000 TEUs, or twenty-foot equivalent units. They estimate that — and you would have the full briefing from them this morning — they can deal with at least 1.2 million to 1.4 million TEUs and can easily expand up to 2 million TEUs without a major investment. Therefore, there is capacity at the existing port.

I know you will hear from the Melford International Terminal Inc. They are looking at putting in some additional container capacity. CN, as well, is currently up for anything and is well under capacity. On the infrastructure side, there is a large amount of spare capacity in this region that is under-utilized, and, if we

gouvernement canadien, il serait beaucoup plus logique que la plus grande part possible de ce trafic passe par les ports canadiens, plutôt que par le port de New York ou d'autres ports de la côte Est.

La question dépasse le cadre de votre étude sur les conteneurs, mais il y a un autre aspect du point de vue régional dont il est question, soit que, essentiellement, le gouvernement définit trois portes d'entrée au Canada : la porte d'entrée du Pacifique, la porte d'entrée de l'Atlantique et le passage frontalier Québec-Ontario. Tout de même, en regardant notre région, on voit que la frontière au Nouveau-Brunswick est capitale du point de vue du transport et du trafic existant pour notre région. Les États-Unis comptent pour une grande part de nos volumes d'échange. Nous voyons beaucoup plus de marchandises qui sont acheminées par les passages frontaliers américains, dont les quatre provinces de l'Atlantique. Cela n'est pas pris en considération dans les critères régissant les volumes de commerce d'importance nationale, mais la frontière et la capacité d'action à la frontière, les processus et la fiabilité de ce passage frontalier constituent un élément clé de la compétitivité internationale de notre région. Encore une fois, nous nous préoccupons de l'aboutissement de cet élément national de l'équation, étant donné que la frontière revêt une importance capitale dans notre région, même si les volumes d'échange ne sont pas aussi importants qu'ils le sont à la frontière Québec-Ontario.

Nous y voyons du bon au sens où le Canada se concentre davantage sur sa politique des transports et de plus en plus sur son plan d'action commercial, mais nous avons certains soucis quant à ce que pourrait donner cette composante régionale dans la région.

La présidente : Merci beaucoup.

À la page 4 du rapport que vous nous avez remis, il est dit que « le développement de la porte d'entrée de l'Atlantique tient à plusieurs facteurs clés mondialement qui échappent pour une grande part à sa volonté », mais que le fait d'assurer de solides services donne une prise sur certains des facteurs clés. Par exemple, le président et directeur général du CN affirme que le port de Halifax et le CN se sont donné la même orientation stratégique, ce que nous avons pu observer ce matin. L'infrastructure des transports, le chemin de fer y compris, permettraient-ils d'accueillir un volume accru au port de Halifax?

Mr. Chaundy : Certainement, nous croyons savoir que le port de Halifax possède une capacité suffisante en ce moment. Il y transite actuellement près de 500 000 EVP, ou équivalents 20 pieds. Selon les estimations des responsables — et vous aurez eu droit ce matin à un exposé complet de leur part —, le port peut prendre en charge au moins 1,2 million à 1,4 million d'EVP et, moyennant une expansion sans investissement majeur, aller jusqu'à 2 millions d'EVP. Il y a donc la capacité voulue au port existant.

Je sais que vous allez entendre le témoignage de Melford International Terminal Inc. Leurs responsables envisagent d'accroître à la capacité de traitement de conteneurs. Le CN lui aussi est fin prêt à agir. Il fonctionne bien en deçà de la capacité. Du point de vue de l'infrastructure, il reste encore une grande

can drive larger volumes on that, we will improve the actual cost competitiveness and the unit costs of using those existing infrastructure.

The Chair: Discussing the paper, *The Changing Global Economy: The Implications and Opportunities for Transportation in Atlantic Canada*, experts refer to removing regulatory barriers, U.S. borders, funding mechanism and regulatory convergence. Which federal policies have the most profound impact on efficiency competitiveness in the container transport network?

Mr. Chaundy: We touched on several in every port, and, again, this goes beyond some of my specific expertise, which is why we collaborated with Dr. Mary Brooks from Dalhousie University on this. She is a recognized expert.

The Chair: Yes, I have met with her.

Mr. Chaundy: I know she has appeared before you, and she is much more able to articulate some specifics about where the key challenges are. We did identify the Canada Marine Act and the port financing restrictions as one potential barrier that did have some restrictions and removing that would help ensure that ports are able to access any financing they need for expansion. We do not see a current need for major expansion here at the Port of Halifax currently. However, in terms of a regulatory environment, the current bill to amend seems to respond to many of those concerns that have been announced.

On the short sea shipping, there is potential as volume is increased through the Port of Halifax, for example, to increase short sea shipping whether to the U.S. Northeast, Newfoundland or other ports of Canada. There are some well-documented restrictions that affect the business case and the efficiency of doing that, and Dr. Brooks has done a specific paper addressing those in the business case. There are still policies that do affect the movement of containers that could be looked at, in terms of a broad approach; whether we have the right overall strategic framework given issues of increasing concern about the environment and whether we are fully integrating environmental concerns into our transportation policy and the relative cost of using different modes from a greenhouse gas emission point of view. Further analysis and work could be done to ensure that those policies are improving the competitiveness of all our ports in the region.

Senator Oliver: Your initials are “APEC” and the “AP” stands for “Atlantic Provinces,” so my first question is about the Atlantic provinces and the memorandum of understanding, MOU, that was signed by Ottawa and the Atlantic provinces. As I understand it, they signed the Atlantic Gateway strategy. The agreement sets out the objectives and a committee of federal

capacité excédentaire dans la région; si nous pouvons diriger de forts volumes de ce côté-là, nous allons améliorer la compétitivité réelle du port du point de vue des prix ainsi que le coût unitaire du recours à l’infrastructure existante.

La présidente : À propos du rapport, *Transformation de l'économie mondiale : Enjeux et possibilités pour le transport au Canada atlantique*, les experts parlent d'éliminer les obstacles réglementaires, des frontières américaines, du mécanisme de financement et de la convergence réglementaire. Quelles sont les politiques fédérales qui produisent l'impact le plus profond sur la compétitivité et l'efficience du réseau de transport des conteneurs?

M. Chaundy : Nous avons discuté de plusieurs politiques en rapport avec chacun des ports et, encore une fois, cela échappe à mon champ d'expertise particulier, et c'est pourquoi nous avons collaboré avec Mme Mary Brooks, de l'Université Dalhousie, à ce sujet. C'est une experte reconnue en la matière.

La présidente : Oui, je l'ai déjà rencontrée.

M. Chaundy : Je sais qu'elle a déjà comparu devant votre comité; de même, elle est nettement mieux en mesure que moi de parler des aspects particuliers des principaux défis qui se présentent. Nous avons tout de même établi que la Loi maritime du Canada et les restrictions touchant le financement des ports figurent parmi les obstacles au projet envisagé et que l'élimination de ces obstacles permettrait de s'assurer que les ports peuvent accéder à tout financement qu'il leur faut pour prendre de l'expansion. Pour l'heure, nous ne voyons pas la nécessité de procéder à une expansion d'envergure ici au port de Halifax. Tout de même, quant au contexte réglementaire, le projet de loi actuel semble répondre à bon nombre des préoccupations qui ont été soulevées.

Il y a un certain potentiel du côté du transport maritime sur courte distance avec l'augmentation du volume transitant par le port de Halifax, par exemple, qu'il s'agisse de marchandises destinées au Nord-Est des États-Unis ou encore à Terre-Neuve ou à un autre port au Canada. Il est bien établi que certaines restrictions nuisent aux projets commerciaux et à l'efficacité des échanges, et Mme Brooks est l'auteur d'une communication sur ce sujet en particulier. Il existe encore des politiques qui ont une incidence sur le mouvement des conteneurs et que l'on pourrait examiner dans le contexte d'une approche globale; à savoir si nous avons adopté le bon cadre stratégique dans l'ensemble, compte tenu de préoccupations croissantes entourant l'environnement et si nous intégrons pleinement les questions environnementales à notre politique du transport de même que le coût relatif du choix de divers modes de transport du point de vue de l'émission de gaz à effet de serre. En approfondissant l'analyse et le travail, autrement, on pourrait s'assurer que les politiques en question permettent bien d'améliorer la compétitivité de tous nos ports dans la région.

Le sénateur Oliver : Le sigle s'écrit « CEPA », et vous savez que les deux dernières lettres désignent « provinces de l'Atlantique ». Ma première question porte donc sur les provinces de l'Atlantique et sur le protocole d'entente conclu entre Ottawa et les provinces de l'Atlantique. Si j'ai bien compris, les deux ont signé un protocole sur la stratégie de la porte d'entrée

and provincial officials as working to assess gateway needs. Can you bring us up-to-date on that MOU? Where does it stand? What has been done?

Mr. Chaundy: We are an independent research institute, so we are not part of the federal government, and we are not part of that committee. I did appear before them at their first meeting and gave a briefing and report on our report. I also attended a stakeholder consultation that they had in the last few weeks with business communities, but I believe you will hear from Debbie Windsor from Atlantic Canada Opportunities Agency, ACOA, this afternoon. She is one of the co-chairs of that committee. She will be able to answer specific questions about that MOU, which I have not seen. I have seen the press release, and she will be able to provide you any details on that.

Senator Oliver: In your paper you talk about the Port of Saint John, St. John's, Canso and Sydney. Is there room for more than one principal port to be the gateway in the Atlantic provinces?

Mr. Chaundy: That is a very good question. In our report, we tried to document that, at the current time, we would see Halifax as being the key port. It is an existing container port. We do not see every port in the region having the same competitive advantage to act as a container gateway. The issue with St. John's in Newfoundland and Labrador, for example, is that it does not have those connections to inland markets. The containers are not coming here to serve the Atlantic population of 2.3 million. They have to go to Central Canada or the U.S. Midwest, and St. John's does not have those connections. The Port of Saint John has similar limitations with regard to title variations that can impact its competitiveness. We do not see all the ports as having the same potential. The Port of Saint John is a very important bulk container port; it is very important in terms of the energy side. We will see increased flows of liquefied natural gas coming through that port and increased volumes of potash in the future years. Therefore, each port has a different role to play.

On the container side, Halifax is currently the only container port that we would see as having potential to grow in that Suez-routing, large-ship potential. We acknowledge the Melford development in our report; they are working very aggressively to make that successful, and we would be happy to see Halifax operating at 2 million TEUs. If the Melford terminal goes ahead and is operating at a similar size, that would be great. It is hard to say, at the moment, how much the demand would be. An amount of uncertainty exists with these projections.

de l'Atlantique. L'entente en question fixe les objectifs du projet et crée un comité de responsables fédéraux et provinciaux chargé de travailler à l'évaluation des besoins de la porte d'entrée. Pouvez-vous faire le point sur ce protocole d'entente pour nous? Où en est-il? Qu'est-ce qui a été fait jusqu'à maintenant?

M. Chaundy : Nous formons un établissement de recherche indépendant; nous ne faisons donc pas partie du gouvernement fédéral, et je ne fais pas partie de ce comité. J'ai témoigné devant lui à sa première réunion, où j'ai présenté une synthèse et fait le point sur notre rapport. J'ai aussi assisté à une consultation des parties intéressées qu'il a organisée au cours des dernières semaines avec le milieu des affaires, mais je crois que vous allez entendre le témoignage de Debbie Windsor, de l'Agence de promotion économique du Canada atlantique, l'APECA, cet après-midi. Elle copréside ce comité. Elle sera en mesure de répondre à des questions particulières au sujet du protocole d'entente, que je n'ai pas vu moi-même. J'ai vu le communiqué de presse, mais c'est elle qui saura vous donner toutes les précisions voulues sur le protocole d'entente.

Le sénateur Oliver : Dans votre mémoire, vous parlez du port de Saint-Jean, St. John's, Canso et Sydney. Est-ce qu'il peut y avoir plus d'un port principal comme porte d'entrée des provinces de l'Atlantique?

M. Chaundy : C'est une très bonne question que vous posez. Dans notre rapport, nous avons essayé d'établir que, pour l'instant, c'est Halifax que nous voyons comme étant le principal. C'est un port à conteneurs établi. Nous ne voyons pas en quoi tous les ports de la région pourraient présenter le même avantage concurrentiel en tant que porte d'entrée des conteneurs. Le problème du côté de St. John's à Terre-Neuve-et-Labrador, par exemple, c'est que les liens avec les marchés de l'intérieur ne sont pas établis. Les conteneurs qui arrivent ici ne sont pas destinés à une population de 2,3 millions d'habitants des provinces de l'Atlantique. Ils sont destinés au centre du Canada ou au midwest américain, et St. John's n'a pas les liens voulus. Le port de Saint-Jean présente, en rapport avec les variations de titre, des limites semblables qui peuvent nuire à sa compétitivité. À nos yeux, tous les ports n'ont pas le même potentiel. Le port de Saint-Jean est un port à conteneurs de vrac de grande importance; il est très important aussi du côté des produits énergétiques. Nous y verrons s'accroître le transit de gaz naturel liquéfié ainsi que les volumes de potasse dans les années à venir. Chaque port est donc appelé à jouer un rôle différent.

Quant au trafic de conteneurs, le port de Halifax est actuellement le seul qui, selon nous, puisse accueillir en nombre croissant les grands navires qui transitent par le canal de Suez. Nous prenons acte du projet de Melford dans notre rapport; les responsables de Melford travaillent avec beaucoup d'énergie à en faire un projet fructueux, et nous serions heureux de voir le port de Halifax accueillir jusqu'à 2 millions d'EVP. Si le terminal de Melford va bel et bien de l'avant et finit par avoir cette envergure, c'est merveilleux. Pour l'instant, il est difficile de dire à quoi ressemblera la demande. Il y a encore une part d'incertitude qui entoure ces projections.

How much traffic could we actually attract to this region? If we can see some near-term successes in attracting shippers, using the Port of Halifax over the next two or three years and further ramping up, then I believe the prospects are quite promising. It really depends on whether we can provide the costs, competitive business cases in terms of the cost, transit time, reliability and security, and convince shippers to use Nova Scotia ports as their North America entry point rather than some other port further down the coast.

Senator Oliver: We are a parliamentary committee that is doing a study and will probably do a report, and in the report, there will be recommendations. I know that in your paper you refer to a few regulatory changes that you would like to see. However, what public policy changes would you recommend that this committee consider putting in their report in relation to containerized ports and how they can become more competitive globally?

Mr. Chaundy: The specifics on the regulatory side go beyond my expertise, so I would refer you to Dr. Brooks, and she will be able to provide some specifics.

We have seen some changes in Canada in terms of federal engagement on the trade side. This is a key part in terms of building linkages with existing trading partners and positioning Canada for the future; there is potential. Canada has signed an investment agreement recently with India. Discussions have taken place about negotiating a free trade agreement with India. However, Canada should look strategically and globally at where the new opportunities are for this region and for Canada, and, given that we do see this potential for increased traffic from Asia, whether further initiatives on the trade side would help cement those trading relationships and help facilitate some of those goods and services coming through this region rather than the U.S. On the trade side, that would be one area where the government could look at taking further actions.

Senator Oliver: Nothing else springs to your mind right now?

Mr. Chaundy: No. To my knowledge, there are no major infrastructure issues. There are some regulatory issues around the short sea shipping that we have identified. Again, if you talk to the individual operators, they will identify some specifics; we have identified at least the ones that came to life. There are others around the border and security that have some role on the container, but may be more important for a border transportation policy.

Senator Mercer: I will follow up with something that Senator Oliver said. He talked about the other ports in Atlantic Canada. Later this afternoon, we will hear from the people proposing the Melford terminal, and I actually saw a briefing from them on

Combien de navires pourrait-on réellement attirer dans la région? Si on parvient à attirer des armateurs à court terme dans le port de Halifax, d'ici deux ou trois ans, et qu'on augmente la capacité, je crois que les perspectives sont très prometteuses. De fait, il s'agit vraiment de savoir si nous sommes en mesure de justifier l'affaire du point de vue des coûts et de la compétitivité. Il faut penser au coût, au temps de parcours, à la fiabilité et à la sécurité, et convaincre les armateurs de prendre les ports de la Nouvelle-Écosse comme point d'entrée en Amérique du Nord, plutôt qu'un autre port plus au sud, le long de la côte.

Le sénateur Oliver : Notre comité parlementaire réalise une étude. Il rédigera probablement un rapport et, dans ce rapport, il y aura des recommandations. Je sais que, dans votre mémoire, vous faites allusion à quelques modifications réglementaires que vous aimeriez voir se concrétiser. Cependant, quelles sont les modifications de la politique gouvernementale que nous devrions, selon vous, envisager d'inscrire dans le rapport en ce qui concerne les ports conteneurisés et la façon de rendre ce secteur plus compétitif à l'échelle mondiale?

M. Chaundy : Les particularités de la réglementation se situent en dehors de mon champ d'expertise; je vais donc vous renvoyer à Mme Brooks, qui sera en mesure de vous donner des précisions là-dessus.

Nous avons été témoins au Canada d'une certaine évolution, du côté de l'engagement fédéral dans le commerce. C'est un élément clé du travail qui consiste à nouer des liens avec les partenaires commerciaux existants et à positionner le Canada en vue de l'avenir; il y a un potentiel. Le Canada a conclu récemment avec l'Inde une entente en matière d'investissement. La négociation d'un accord de libre-échange avec l'Inde fait l'objet de pourparlers. Cependant, le Canada devrait examiner dans un contexte stratégique et mondial les nouvelles possibilités qui se présentent pour la région et pour le pays et, comme nous voyons cette possibilité de trafic accru venant d'Asie, déterminer si d'autres initiatives commerciales permettraient de cimenter les relations commerciales en question et de faciliter le passage des biens et services dans la région, par opposition aux États-Unis. Du côté du commerce, ce serait un secteur où le gouvernement pourrait adopter d'autres mesures encore.

Le sénateur Oliver : Il n'y a rien d'autre qui vous vient à l'esprit en ce moment?

M. Chaundy : Non. À ma connaissance, il n'y a pas de grandes questions d'infrastructure à soulever. Il y a certaines questions réglementaires que nous avons relevées dans le cas du transport maritime sur courte distance. Encore une fois, si vous vous adressez aux exploitants individuels, ils vous donneront des précisions; nous avons au moins relevé celles qui sont là. Il y en a d'autres du côté de la frontière et de la sécurité qui sont en lien avec les conteneurs, mais qui peuvent avoir une plus grande importance du point de vue d'une politique des transports transfrontaliers.

Le sénateur Mercer : Je vais faire suite à une observation du sénateur Oliver. Il a parlé des autres ports de la région de l'Atlantique. Plus tard, cet après-midi, nous allons accueillir les gens qui proposent d'aménager le terminal de Melford, et, de fait,

Wednesday evening. It was very aggressive, very large. I did not have a chance to ask them then; I will be asking them later. However, I want to ask APEC, how do you think the proposed Melford terminal will affect Halifax? Also, what affect it will have on the Atlantic Gateway? If it comes to fruition, does it change how the gateway looks? Can it actually work having two major ports in a relatively small market and basically sharing the same infrastructure?

Mr. Chaundy: I had a briefing from Melford about their developments: their focus on using technology and trying to be innovative in addressing security issues. I was quite impressed with the way they are trying to position themselves. Again, if that is successful, having two ports in the region provides some competitive pressures and incentives for each port to ensure that they are at least matching what the other port can provide.

Obviously, a green field site has certain advantages being able to start from scratch. They can have different designs, whereas the existing port has to work within the existing parameters, and being a downtown location, might also be a consideration that Halifax has to address as it grows and develops.

It is hard to identify the portrayed volumes that would be coming through the port. This is a private sector development, and \$300 million or so is a large amount of money, so obviously they have to be quite convinced that they can see that volume. We have seen some successes in the Port of Halifax. We have also seen some reversal in recent years. Therefore, there is a longer-term potential and a shorter-term potential. Whether we will see both developments take place, it is hard to say.

If we go back a few years ago, we were looking at having three liquefied natural gas, LNG, terminals in this region. Currently, we have one under construction, one has been mothballed and one is still trying to secure a natural gas supply. At the time, there were similar considerations. Is the scope for three here? Again, it would be nice to see both the existing and potential ports operating at full capacity and at much higher than current levels. It remains to be seen whether we can actually achieve that.

Certainly, on the West Coast, we have seen Prince Rupert now develop in addition to Vancouver. They are offering a slightly different business case. On the East Coast, it is a harder case. We can only operate on the Suez routing; we cannot really compete on the Panama routing, so that is a disadvantage we have compared to other ports down the East Coast, such as New York and Savannah.

The risks here are higher, and the only other concern I would have is that the Port Authority is a completely private sector operator that operates on a different governance model, and that

j'ai assisté à une séance d'information de leur part mercredi soir. C'était très ambitieux, très gros. Je n'ai pas eu l'occasion de leur poser la question à ce moment-là; je vais leur poser tout à l'heure. Tout de même, je veux demander au CEPA : quelle sera selon vous l'incidence du projet de terminal de Melford sur Halifax? De même, quel en sera l'effet sur la porte d'entrée de l'Atlantique? S'il se concrétise, ne va-t-il pas modifier l'apparence de la porte d'entrée? Est-ce que cela peut être viable : deux grands ports dans un marché relativement petit, qui, essentiellement, partagent la même infrastructure?

Mr. Chaundy : Les gens de Melford m'ont présenté une synthèse de leurs projets : ils font appel à des procédés techniques de pointe et essaient d'innover en matière de sécurité. Les efforts qu'ils font pour se positionner m'ont beaucoup impressionné. Encore une fois, si leurs projets portent fruit, le fait d'avoir dans la région deux ports donne des pressions qui font que chacun essaiera tout au moins d'égaliser l'autre.

Évidemment, un nouveau site présente certains avantages. On part à neuf. On peut y imaginer divers aménagements, alors que, dans le cas du port existant, il faut travailler dans les limites des paramètres établis. Le fait que ce soit situé au centre-ville peut également être une considération que le port de Halifax devra envisager au fil de sa croissance et de son développement.

Il est difficile de savoir quel serait le volume du trafic dans le port. C'est un projet du secteur privé dont l'investissement, 300 millions de dollars environ, représente une jolie somme d'argent; il faut donc que les investisseurs soient assez convaincus de l'idée de voir ce volume se concrétiser. Nous avons eu quelques succès jusqu'à maintenant au port de Halifax. Nous avons également été témoins d'un certain renversement de la situation ces dernières années. Par conséquent, il y a un potentiel à long terme et un potentiel à court terme. Que l'un et l'autre se concrétisent... il est difficile de le dire.

Si nous remontons quelques années en arrière, nous voyons l'idée de trois terminaux à gaz naturel liquéfié dans la région. Aujourd'hui, il y a un projet qui est en voie de construction, un autre qui a été mis au rancart et un autre encore dont les promoteurs essaient d'obtenir un approvisionnement en gaz naturel. À l'époque, il était question de considérations semblables. Y en a-t-il assez pour trois? Encore une fois, il serait bien de voir les ports existants et éventuels fonctionnant à plein régime et accueillant des quantités nettement plus grandes qu'en ce moment. Il reste à voir si nous pouvons vraiment y arriver.

Certes, sur la côte Ouest, il y a le port de Prince Rupert qui grandit maintenant aux côtés de celui de Vancouver. On y propose une analyse de rentabilisation légèrement différente. Sur la côte Est, c'est plus difficile à faire valoir. Il n'y a que les marchandises qui transitent par le canal de Suez; nous ne pouvons pas vraiment concurrencer le chemin qui passe par Panama, de sorte que nous sommes désavantagés par rapport aux autres ports de la côte Est, par exemple ceux de New York et de Savannah.

Les risques ici sont plus élevés, et le seul autre souci que j'aurais, c'est que l'administration portuaire est entièrement privatisée. L'exploitant fonctionne d'après un modèle de

might create some complications. I know they have been very clear about the fact that they do not want to see any public money that provides an advantage to one port rather than another. It can create some complications, and whether the Port of Halifax has a governance model that allows it to be as flexible and responsive as a fully private sector operation, I feel could be an issue.

Senator Mercer: That leads to the question I asked the people at the Port of Halifax this morning for which they did not give an answer. I sort of expected they would not, but perhaps you might. Should we not have two or three port authorities in a province of less than a million people? Would it make more sense to have only one port authority that would cover the ports of Halifax, Sydney and Canso? My concern with Melford, and I will continue to ask this question, is, I am not interested in moving jobs from Halifax to the Strait of Canso. I am interested in creating new jobs in Nova Scotia, and whether it is in the Strait of Canso or in Halifax I suppose does not matter. I have a preference, but I am more anxious that more Nova Scotians are working.

Mr. Chaundy: There is already some competition at the Port of Halifax. Two terminals are operating and, again, each one wants business for its own terminal rather than the other. However, that has still allowed them to go on joint missions, as I understand it, with the Halifax Port Authority. Once they have made their pitch, it is up to each individual terminal operator to then vie for that business. We can see the same potential that maybe you have a Nova Scotia trade mission or a similar mission to try to attract business to Nova Scotia through its ports, and then it is up to the individual terminal operators to be able to market their own business.

Certainly, if we have three different container terminals, there is potential that some of that existing cargo could be diverted. Therefore, there is no net gain; it is just going from one port to another. That is certainly a risk. I am not enough of an expert on port authorities and how they operate to know whether having one combined authority would be more efficient and effective. We have seen some amalgamation on the West Coast in Vancouver. Again, I do not know enough about that situation to know whether they are in a much closer vicinity. I am really not in a position to provide as much expertise on that question as you would like, but it is certainly something that could be looked at. Whether it would be effective, I cannot answer at this point in time.

Senator Mercer: We talked about trying to attract business in Asia and on the Asian subcontinent. Do you feel we need more offices there in China, India, Pakistan or Vietnam, or wherever it might be, and where should they be if we do need them?

gouvernance différent, ce qui pourrait créer certaines complications. Je sais que les responsables ont affirmé la chose très clairement : ils ne souhaitent pas voir d'investissement public qui aurait pour effet d'avantager un port par rapport à un autre. Cela peut créer certaines complications, et l'idée que le port de Halifax ait un modèle de gouvernance qui lui permette d'être aussi souple qu'une entreprise qui appartient à part entière au secteur privé me paraît un problème éventuel.

Le sénateur Mercer : Cela m'amène à la question que j'ai posée aux responsables du port de Halifax ce matin et à laquelle ils n'ont pas répondu. Je m'y attendais un peu, mais vous pourriez peut-être y répondre, vous. Est-ce une bonne idée d'avoir deux ou trois administrations portuaires dans une province qui compte moins de 1 million d'habitants? Serait-il plus logique d'en avoir une seule qui s'occupera des ports de Halifax, de Sydney et de Canso? Là où le projet de Melford me pose un problème, et je vais continuer à poser cette question, c'est que cela ne m'intéresse pas de déplacer des emplois de Halifax au détroit de Canso. Cela m'intéresse de créer des emplois en Nouvelle-Écosse, et que ce soit dans le détroit de Canso ou à Halifax, j'imagine que cela importe peu. J'ai une préférence, mais je tiens davantage à ce qu'un plus grand nombre de Néo-Écossais aient du travail.

M. Chaundy : Il y a déjà de la concurrence au port de Halifax. Deux terminaux y exercent leurs activités et, encore une fois, chacun veut pour lui les affaires qui se font. Tout de même, cela ne les a pas empêchés d'organiser des missions conjointes, si j'ai bien compris, auprès de l'administration portuaire de Halifax. Une fois qu'ils ont fait valoir leurs arguments, il revient à chacun des exploitants de terminal de se battre pour obtenir les contrats. Nous voyons là le même potentiel que dans le cas où il y aurait une mission commerciale de la Nouvelle-Écosse ou une mission semblable qui vise à attirer des affaires en Nouvelle-Écosse, dans les ports; par la suite, il appartient à chacun des exploitants de terminal de faire valoir les mérites de son entreprise.

Certes, si nous comptons trois terminaux à conteneurs différents, il est possible qu'une partie des marchandises existantes soit détournée de leur chemin. À ce moment-là, il n'y aurait pas de gain net; ça ne ferait que passer d'un port à un autre. Il y a un certain risque à cet égard. Je ne connais pas suffisamment les administrations portuaires et leur mode de fonctionnement pour savoir si une seule et unique administration combinée serait plus efficace et plus efficace. Il y a eu une fusion sur la côte Ouest, à Vancouver. Encore une fois, je n'en sais pas assez sur cette situation pour vous dire s'ils sont beaucoup plus près l'un de l'autre là-bas. Je n'ai vraiment pas l'expertise nécessaire pour vous donner les renseignements que vous souhaitez avoir à ce sujet, mais c'est certainement une question qui pourrait être examinée. Quant à savoir si ce serait plus efficace, je ne saurais répondre à cette question aujourd'hui.

Le sénateur Mercer : Nous avons parlé de l'idée d'obtenir des contrats en Asie et sur le sous-continent asiatique. À votre avis, nous faut-il plus de bureaux en Chine, en Inde, au Pakistan ou au Vietnam, enfin je ne sais où, et, le cas échéant, où faudrait-il les implanter?

The second part of the question is one that I was asked last night and did not get an answer. What is the next step in the development of the Atlantic Gateway? What is next on the agenda and where should we go?

Mr. Chaundy: Yes, I believe those questions are connected. In terms of the current situation, to answer the second question first, the true key parameters would be to ensure that what the ports here can offer is a competitive business case in terms of transit times, costs and reliability and security. There may be some scope for improving some of those parameters.

When we did our study, people talked often about these ports having a marine transit time advantage compared to New York or other ports coming through the Suez Canal. However, it is not the marine transit time that is important, it is the total transit time to the port, through the port and then to the market. It is difficult for us to actually get some of that data to be able to analyze how competitive we are in this region compared to other ports. The Port of Halifax, I understand, has done some of their own work on that and identified that they have some strengths but also some challenges.

CN plays a big part of what happens with respect to the total costs of moving goods through this region; other players are involved. That is the first area we need to focus on. Where are there some competitive pressures? What do we need to work on to improve the competitiveness of this port relative to other ports? We need to market those advantages.

As you know, we have already seen some success with what both Canadian Tire and Canadian Retailer Shippers' Association are doing. The marketing has to be almost threefold. It is partly shippers and importers in Central Canada and the U.S. Midwest who need to be aware of what ports in this region can offer. However, it is also about being in touch with markets in Asia to ensure that people in that part of the world know they have different routes, that they can bring their goods into North America and then working with the shipping lines who are actually bringing the goods in.

There is scope for further work to ensure that we are aware of the trends that are developing with respect to global supply chains, the different sourcing among Asian countries and ensuring that we take advantage of those shifts and what they are looking for. That might require that we have more permanent Canadian staff working to help businesses. I know this region is going on a trade mission to India this next month. The Port of Halifax, as I am sure you have heard, has already developed a business relationship with their business there to help to buy them.

La deuxième partie de la question revient à une question qu'on m'a posée hier soir, à laquelle je n'ai pu obtenir de réponse. Quelle est la prochaine étape dans le projet de la porte d'entrée de l'Atlantique? Quel est le prochain point du programme d'action et où allons-nous?

M. Chaundy : Oui, je crois que ces questions sont liées. Pour ce qui est de la situation actuelle, pour répondre à la deuxième question en premier, disons que les véritables paramètres clés consistaient à s'assurer que les ports d'ici sont en mesure d'offrir une proposition concurrentielle en ce qui concerne les temps de parcours, les coûts, la fiabilité et la sécurité. Il est envisageable d'apporter des améliorations en rapport avec certains de ces paramètres.

Au moment de notre étude, les gens ont souvent parlé du fait que, par rapport au port de New York ou à d'autres ports où transsident des marchandises provenant du canal de Suez, nos ports présentent un avantage du point de vue du temps de parcours. Cependant, ce n'est pas le temps de parcours maritime qui importe, c'est le temps de parcours total, le temps qu'il faut mettre pour que la marchandise arrive au port, y transite, puis se dirige vers le marché. Il est difficile pour nous d'obtenir les données voulues à cet égard, afin de pouvoir analyser le degré de compétitivité de notre région par rapport aux autres ports. Les gens du port de Halifax, si j'ai bien compris, ont fait leur propre travail à ce sujet et ils ont relevé certains points forts, mais aussi certains défis à relever.

Le CN a une grande incidence sur le coût total du transport des marchandises dans notre région; d'autres joueurs exercent une influence aussi. C'est le premier domaine auquel nous devons nous attacher. Quelles sont les pressions liées à la concurrence? À quoi devons-nous œuvrer pour améliorer la compétitivité de ce port par rapport à celle des autres? Il nous faut faire connaître les mérites du port.

Comme vous le savez, nous avons déjà été témoins d'un certain succès si on songe à Canadian Tire et à la Canadian Retailer Shippers' Association. Du point de vue du marketing, le mandat est presque triple. D'une part, les armateurs et importateurs dont les marchandises sont destinées au centre du Canada et au midwest américain doivent savoir ce que les ports de notre région sont en mesure d'offrir. En même temps, il faut cultiver des liens avec les marchés en Asie pour s'assurer que les gens dans cette région-là du monde savent qu'ils ont le choix entre différentes routes commerciales, qu'ils peuvent acheminer leurs marchandises en Amérique du Nord, puis il faut travailler avec les lignes maritimes qui s'occupent à proprement parler du transport des marchandises.

Il faut approfondir le travail d'analyse pour nous assurer d'être au fait des tendances qui se manifestent en rapport avec les chaînes d'approvisionnement mondiales, les différentes sources d'approvisionnement dans les pays asiatiques, et nous assurer de tirer parti des mutations ainsi constatées et des perspectives esquissées. À cet égard, il faudra peut-être disposer d'un plus grand nombre de permanents canadiens qui viennent en aide aux entreprises. Je sais que notre région organise une mission commerciale à destination de l'Inde le mois prochain. Le port de

Therefore, further opportunities to have those permanent structures that can help direct traffic to this region would be helpful. It has to be a three-pronged attack in terms of driving further traffic through the region.

Senator Mercer: We talked about infrastructure and if the Melford terminal were to go ahead and the Port of Halifax were to gain a greater amount of business, we will have an interesting little roadblock or trains converging around Truro as they converge to go up through New Brunswick. The practical problem is the railroad between Truro and Sydney. The owner of the railbed is not the same as the owner of the railbed from Halifax to Amherst. It is owned by RailAmerica Inc. and, indeed, they have already created some interesting problems for the adjacent landowners. To your knowledge, is the infrastructure there that can support the traffic that would be generated at the Melford terminal? If it is not, then who is expected to pay for the upgrade? Obviously, RailAmerica Inc., which is a private firm, would need some heavy money to upgrade if it is needed. Again, this is probably a better question for the Melford group.

Mr. Chaundy: As you mentioned, I believe the Melford group is aware of that issue. They are aware that they have to connect through the short line to CN Rail, so I understand that they have been talking to both and seem fairly convinced that they have that worked out. Obviously, every time another party is introduced, they have different interests and different business relationships have to be negotiated, so it does make it more complex than just being able to operate with one railroad.

CN is a critical player here. We only have one mainland railroad that will take those goods to Central Canada and the U.S. Midwest. CN's alignment with the Atlantic Gateway is critical for this region, and that can be a strength. It is a well-respected, well-run rail line, but because it is the only provider, it also creates some risks if, in practice, their preferences and priorities are not fully aligned with this region's ideas of the container development.

Senator Tkachuk: You had talked earlier and the Halifax Port Authority had also talked earlier about the markets, the new Asian markets, and the traffic through the Suez Canal. What do they make that we buy?

Mr. Chaundy: There are many products. Again, one of the difficulties these days is to really identify where a particular good is being manufactured because, even in Asia, you will see goods potentially being manufactured in one country. There is much intra-Asia trade in that the goods may go to China for final assembly and then imported into this country. It is always hard to identify exactly which country is really producing any particular

Halifax, comme vous en avez entendu parler, j'en suis sûr, a déjà noué des relations d'affaires avec les entreprises là-bas. Il serait donc utile d'avoir en place les structures permanentes qui permettent d'orienter le trafic de marchandises vers notre région. Il faut que ce soit un plan d'attaque en trois volets qui permet d'accroître le trafic de marchandises qui passe par la région.

Le sénateur Mercer : Nous avons parlé d'infrastructure. Si le projet du terminal de Melford va de l'avant et que le port de Halifax attire un volume plus grand d'affaires, fait intéressant, il y aura un petit goulot d'étranglement autour de Truro, avec les camions ou les trains qui convergent pour traverser le Nouveau-Brunswick. Concrètement, le problème concerne le chemin de fer entre Truro et Sydney. Le propriétaire de ce chemin de fer n'est pas le propriétaire du chemin de fer qui se trouve entre Halifax et Amherst. Le propriétaire est RailAmerica Inc. et, de fait, il a déjà occasionné des problèmes intéressants aux propriétaires des terres avoisinantes. Selon vous, y a-t-il là l'infrastructure nécessaire pour soutenir le trafic qui serait suscité au terminal de Melford? Si ce n'est pas le cas, qui est censé financer la mise à niveau? Évidemment, RailAmerica Inc., entreprise du secteur privé, aurait besoin de beaucoup d'argent pour mettre le chemin de fer à niveau au besoin. Encore une fois, c'est probablement une question qu'il vaudrait mieux poser au groupe de Melford.

M. Chaundy : Comme vous, je crois que le groupe de Melford est au fait de cette question. Il sait qu'il devra se raccorder au CN par le chemin de fer secondaire; je crois savoir qu'il s'entretient avec les deux parties et serait assez convaincu d'avoir réglé le problème. Évidemment, chaque fois qu'une autre partie entre dans le jeu, elle y amène ses intérêts propres et suppose l'établissement de relations d'affaires différentes qu'il faut négocier, de sorte que cela devient plus complexe que si ce n'était que d'un chemin de fer.

Le CN joue ici un rôle capital. Nous avons seulement un chemin de fer continental apte à transporter les marchandises en question vers le centre du Canada et le midwest américain. La participation du CN à la porte d'entrée de l'Atlantique est capitale du point de vue de notre région; cette participation peut être un atout. Le CN est une société ferroviaire respectée qui mène bien ses affaires, mais comme c'est le seul fournisseur qui existe, cela crée en même temps certains risques, concrètement, dans la mesure où ses préférences et priorités ne concordent pas parfaitement avec les idées de notre région relativement à l'accroissement du trafic de conteneurs.

Le sénateur Tkachuk : Vous en avez parlé plus tôt, les gens de l'administration portuaire de Halifax en ont parlé aussi : les marchés, les nouveaux marchés d'Asie, et les marchandises qui passent par le canal de Suez. Quels sont les produits que nous leur achetons?

Mr. Chaundy : Ces produits sont nombreux. Encore une fois, une des difficultés que nous éprouvons par les temps qui courent, c'est de déterminer vraiment l'endroit où une marchandise particulière est fabriquée : même en Asie, les marchandises ne sont pas nécessairement fabriquées dans un seul et unique pays. Il y a beaucoup de commerce intérieur en Asie, de sorte que l'assemblage final d'un produit peut se faire en Chine, puis être

product because many parts are made in different countries and then assembled elsewhere. However, we do see imports from Asia in terms of electronics, consumer electronics.

Senator Tkachuk: Is that with respect to India or China?

Mr. Chaundy: That is more with respect to China.

As I am aware, we do see textiles coming from India. I have looked at the data in the past, but I cannot recollect some of the top imports from India to Canada at this time. Textiles is one area where we have seen growth. There is also some metals and jewellery coming from there. China has been prominent in terms of manufactured goods. India's development has been much more geared around service exports, in terms of the business services. This is where we would see India as being a longer-term potential as it grows and develops a manufacturing sector. We might see further shifts to Malaysia or Thailand as costs grow and develop in China. As China develops, costs will be expected to rise and, therefore, we will see some — and we are already seeing some — businesses moving to Indonesia and other countries. So that is why, as we look at this, it is not a static world. Economies adjust and grow, so shifts occur within locations of where production is taking place. Some of those shifts should favour a Suez-East Coast routing in terms of where we can assume the potential might be. Again, that is why we would see India as being a longer-term play. We do not see quite the same manufacturing base there right now as we do with China.

Senator Tkachuk: Ports, though, can make money on goods going out as well as goods coming in. We seem to be concentrating mainly on goods coming in. The United States is 5 per cent of the population. They manufacture, even though we talk about China and everybody else, 25 per cent of the world's manufactured goods. Where do you see Canada's potential for exports outside of what we know now, which is sort of raw materials, but foodstuffs, manufactured food products? The world will start to buy what we actually make here and process. Have you been doing any studies on that? Are there opportunities that we are missing, or are there opportunities that the Canadian government and communities can promote? That is business the other way, which is important for our ports as well.

Mr. Chaundy: Indeed. Again, that is one of our concerns about developments at the port. That, if we see this region being marginalized in terms of its productivity, whether there is a risk that we might lose some existing services from the port that would be quite devastating for some existing business in the region that rely on the Port of Halifax for exports.

importé. Il est toujours difficile de savoir quel pays au juste fabrique un produit en particulier, car diverses pièces proviennent de divers pays, puis sont assemblées ailleurs. Je vous dirai quand même que nous voyons qu'il y a des importations d'Asie du côté de l'électronique, de l'électronique grand public.

Le sénateur Tkachuk : Est-ce valable pour l'Inde ou la Chine?

Mr. Chaundy : C'est davantage la Chine.

Je sais qu'il y a des textiles qui nous proviennent de l'Inde. J'ai regardé les données dans le passé, mais je n'arrive pas à me rappeler certaines des principales importations de l'Inde au Canada. Le textile est un secteur où nous avons observé une croissance. Nous importons aussi de l'Inde des métaux et des bijoux. La Chine occupe une place prépondérante pour ce qui touche les biens manufacturés. L'essor de l'Inde concerne nettement plus les services exportés, les services aux entreprises. C'est de ce point de vue que l'Inde nous paraît avoir un potentiel à plus long terme, elle qui croîtra et donnera de l'expansion à son secteur manufacturier. Nous allons peut-être être témoins d'autres déplacements en faveur de la Malaisie ou de la Thaïlande, au fur et à mesure que les coûts augmentent en Chine. À mesure que la Chine se développera, les coûts devraient augmenter et, de ce fait, nous allons constater — c'est déjà le cas parfois — que des entreprises déménagent en Indonésie ou ailleurs. Voilà pourquoi le monde se présente ainsi; ce n'est pas un monde statique. Les économies s'adaptent et croissent, la production se déplace. Certaines des mutations en question favoriseraient le transport des marchandises sur la route Suez-côte Est où nous pouvons présumer qu'il y aura des affaires à faire. Encore une fois, c'est pourquoi nous considérons l'Inde comme un joueur à long terme. Nous n'y voyons pas pour l'instant une base manufacturière telle qu'elle existe en ce moment même en Chine.

Le sénateur Tkachuk : Les ports peuvent tirer des profits de l'exportation aussi bien que l'importation de marchandises. Nous semblons nous concentrer d'abord et avant tout sur les marchandises qui arrivent au pays. Les États-Unis comptent pour 5 p. 100 de la population. Nous avons beau parler de la Chine et de tous les autres, ce sont les États-Unis qui fabriquent 25 p. 100 des biens manufacturés dans le monde. Quel est le potentiel des exportations canadiennes en dehors de ce que nous voyons aujourd'hui, soit les matières premières... plutôt du côté des produits alimentaires, des produits alimentaires industriels? Le monde se mettra à acheter les aliments que nous préparons et traitons ici. Avez-vous réalisé des études à ce sujet? Y a-t-il des occasions que nous ne saissons pas, ou encore des occasions que le gouvernement canadien et les collectivités peuvent faire valoir? Je parle du transport des marchandises dans l'autre direction, qui importe aussi du point de vue de nos ports.

Mr. Chaundy : Tout à fait. Encore une fois, c'est un des soucis que nous avons à propos de ce qui se fait au port. Si la région est marginalisée du point de vue de sa productivité, il y a le risque que nous perdions certains des services établis au port, ce qui pourrait être tout à fait dévastateur du point de vue de certaines entreprises dans la région, qui comptent sur le port de Halifax pour exporter.

For example, Bowater Inc., further down on the South Shore, exports through Halifax to new markets beyond the United States; now that is a key part for them. Therefore, as we look to diversify some of our existing trade beyond the U.S., having that access to Asian markets is one of the factors that we identified as a key benefit for this region. Yes, we are looking at seeing imports come into the region, but as we get more services, more markets being served, that creates opportunities for exporters to take advantage of that whether in Atlantic Canada or in Central Canada. The key point that we identified is whether we actually have the competitiveness to do that and whether we will be targeting those markets. Obviously, we do not have the same advantage on labour costs as China and India, so we cannot compete in the same way. The appreciation of the Canadian dollar over the last four or five years has really harmed, I believe, the competitor advantage of this region.

We are seeing a major downsizing and restructuring in our forest products industry. That is a significant use of the transportation system in this region, and it has implications for lower demand and, therefore, higher unit costs for using that. Therefore, when we consider our future, we are certainly still at considerable risk on our existing manufacturing sector. Typically, those are exports to the United States.

We just had the Moirs chocolate factory close here in Halifax. We have had the TrentonWorks Inc. manufacturer close in the last couple of years. Some of that is part of the global restructuring of these multinationals, some of them are relocating to Mexico, and we may see further adjustments on the downside as firms look at where their advantage is and perhaps relocate to other jurisdictions. There are many risks on our existing manufacturing base.

We do see other companies expanding. We have seen growth here in our aerospace sector; new investment and output at the Michelin Canada plants in Nova Scotia; growth on the business services side; new investments in terms of financial services, video gaming software; and growth in terms of some bioscience developments. There are quite a number of areas, aside from potential on the energy side, where we do see growth. However, on the manufacturing side, the potential is not quite as strong unless it is more in the high value-added developments. Again, as we move more into service exports, there are different demands on the transportation system. One may not need a container for certain products; one may need more air cargo if it is a high value or a time-sensitive product; one may need more air service to allow these businesses to have the relationship with their key clients. That is why we identified in this report that it is important to first understand

Par exemple, Bowater Inc., un peu plus bas le long de la rive Sud, fait passer par Halifax les marchandises qu'elle destine à de nouveaux marchés au-delà des États-Unis; c'est maintenant un élément clé pour l'entreprise. Nous devons donc chercher à diversifier nos échanges commerciaux en pensant à autre chose que les États-Unis. Dans le contexte, l'accès aux marchés asiatiques est un des facteurs que nous avons déterminés comme étant un élément clé pour notre région. Oui, nous souhaitons que des marchandises importées arrivent ici, mais, avec la croissance des services ici et la croissance des marchés desservis aussi, il y a des occasions à saisir pour les exportateurs, qu'ils se trouvent dans la région de l'Atlantique ou encore dans le centre du Canada. L'élément clé que nous avons relevé, c'est de savoir si nous avons vraiment la compétitivité nécessaire pour y arriver et si nous allons cibler les marchés en question. Évidemment, nous n'offrons pas les avantages que présentent la Chine et l'Inde quant aux coûts de la main-d'œuvre, si bien que nous n'allons pas concurrencer de la même façon. L'appréciation du dollar canadien depuis quatre ou cinq ans a vraiment nui, je crois, à l'avantage concurrentiel de notre région.

Nous observons une restructuration et une réduction majeures dans notre industrie des produits forestiers. C'est là une part importante de l'usage fait du réseau de transport dans la région, ce qui est susceptible de faire baisser la demande et, par conséquent, de faire augmenter les coûts unitaires à cet égard. En envisageant notre avenir, il nous faut donc savoir que notre secteur manufacturier demeure exposé à un risque important. Le plus souvent, ce sont des exportations destinées aux États-Unis dont il s'agit.

La chocolaterie Moirs vient de fermer ses portes ici à Halifax. Le fabricant TrentonWorks Inc. a mis fin à ses activités au cours des dernières années. Le phénomène est attribuable en partie à la restructuration mondiale des multinationales en question, dont certaines se réinstallent au Mexique, et nous allons peut-être être témoins d'autres « rajustements à la baisse » : les entreprises vont chercher à savoir où se trouve leur avantage et peut-être se réinstaller ailleurs. Le secteur manufacturier existant ici est exposé à de nombreux risques.

En même temps, nous voyons d'autres entreprises qui prennent de l'expansion. Il y a eu croissance dans le secteur de l'aérospatiale ici; du nouveau du côté des produits et des investissements dans les usines de Michelin Canada en Nouvelle-Écosse; une croissance des services aux entreprises; des investissements nouveaux dans les services financiers; dans les jeux vidéo; et une croissance de certains éléments des biosciences. Il y a bon nombre de secteurs, à part celui de l'énergie, où nous pouvons observer une certaine croissance. Tout de même, dans le secteur manufacturier, le potentiel n'est pas aussi intéressant si on excepte le cas des produits à forte valeur ajoutée. Encore une fois, tandis que les exportations de services seront privilégiées, les exigences pesant sur le réseau de transport ne seront pas les mêmes. Il faudra peut-être un conteneur pour certains produits; sinon, ce sera le transport aérien s'il s'agit d'un produit à forte valeur ou dont la livraison doit se faire très rapidement; il faudra peut-être un

how the economy is changing because that then affects the type of transportation services needed.

Therefore, I believe there are other opportunities for Canada to develop, but it could be significantly different from the type of resource-based manufacturing we have seen in this region in the past. We really have to focus more on the higher knowledge and higher skill areas because that is where we might still be able to retain some competitor advantage.

We have done some work with a fairly significant survey of foreign firms in Atlantic Canada asking them to assess the competitive business climate here compared to other jurisdictions. The analysis on that data and the trends we have seen on the exchange really indicate that we have some serious challenges on the manufacturing side. The transportation system here is not regarded as favourably as other jurisdictions in which those companies operate. Overall operating costs are only regarded as being, on average, the same. Therefore, for certain businesses we can make a business case, but in general on the manufacturing side, we have lost some of that competitive advantage. We are economists not entrepreneurs. Challenges exist, but, in response, we have seen new firms being developed and growing in the region.

Senator Tkachuk: We noticed in the West that durum wheat is skyrocketing in price, obviously, for pasta that is servicing probably outside of the North American market. I always say, "You know, Chinese people like pasta too, not just rice," and so do Asians. They also like malting barley. Again, Asians like beer, and that is good for us, but we also produce excellent cheeses. It seems to me that there is a real opportunity for food processing and food products that we could be exporting outside of Canada to other markets that we cannot because of the marketing boards, particularly in Eastern Canada. It is a closed market, and people do not want to bring our goods in and, of course, we do not take their goods in. Is that a problem, or is that an opportunity missed?

Mr. Chaundy: I do not have enough of an understanding about this region to be able to answer where we can go with the marketing boards and the product in that sector. We are exporting large amounts of raw materials, such as iron ore and now nickel, from this region. From Newfoundland and Labrador, we are actually shipping shellfish to China, but that is then being further processed there.

We have many small companies here involved with food processing. With the changes that we have seen on the exchange rate, concerns are on the labour supply, we are necessarily

accroissement du service aérien pour permettre aux entreprises de cultiver les liens avec leurs principaux clients. C'est pourquoi nous avons relevé dans le rapport qu'il importe de comprendre d'abord en quoi l'économie évolue, car, cela fait, on voit quelle sera l'incidence sur le genre de services de transport qu'il faudra.

Il me semble donc qu'il y a d'autres occasions que le Canada peut saisir, mais ce sera peut-être très différent de l'exploitation des produits manufacturés à partir des matières premières qui a marqué la situation dans notre région par le passé. Nous devons vraiment nous concentrer sur les secteurs à plus fort coefficient de connaissance et de compétence, car c'est là que nous allons peut-être réussir à garder quelque avantage concurrentiel.

Nous avons mené un sondage assez approfondi auprès des sociétés étrangères installées dans la région de l'Atlantique. Nous leur avons demandé d'évaluer le climat concurrentiel par rapport à d'autres endroits. Selon l'analyse des données et des tendances qui en découlent, nous voyons que nous avons vraiment des défis sérieux à relever du côté manufacturier. Notre réseau de transport n'a pas autant la cote que celui des autres endroits où les sociétés en question évoluent. Globalement, les coûts de fonctionnement sont seulement considérés comme étant, en moyenne, les mêmes. Nous pouvons donc faire valoir notre cause auprès de certaines entreprises, mais, de façon générale, dans le secteur manufacturier, nous avons perdu une partie de l'avantage concurrentiel qu'il y avait là. Nous sommes économistes, pas entrepreneurs. Il y a des défis à relever, mais, en réaction, nous avons vu des entreprises naître et grandir dans la région.

Le sénateur Tkachuk : Nous avons remarqué que le cours du blé dur monte en flèche dans l'Ouest, évidemment pour des pâtes qui sont vendues en dehors du marché de l'Amérique du Nord. Je dis toujours : vous savez, les Chinois apprécient les pâtes aussi, et pas juste le riz, tout comme les autres Asiatiques. De même, les Asiatiques apprécient l'orge brassicole. Encore une fois, les Asiatiques aiment bien la bière, et c'est bon pour nous, mais nous produisons aussi d'excellents fromages. Il me semble que nous avons une véritable occasion à saisir du côté de la transformation des aliments et de la fabrication de produits alimentaires, que nous pourrions exporter en dehors du Canada vers des marchés qui ne nous sont pas accessibles en raison des offices de commercialisation, particulièrement dans l'est du Canada. C'est un marché fermé, et les gens ne veulent pas laisser entrer nos marchandises et, bien entendu, nous ne laissons pas entrer les leurs. Est-ce un problème, ou est-ce une occasion ratée?

Mr. Chaundy : Je ne connais pas suffisamment la région pour vous dire ce que nous pouvons faire des offices de commercialisation et quels sont les produits que nous pouvons valoriser dans ce secteur. Nous exportons en grandes quantités des matières premières, par exemple du minerai de fer et, maintenant, du nickel. Terre-Neuve-et-Labrador exportent des mollusques et des crustacés en Chine, mais le produit subit une autre transformation là-bas.

Nous comptons de nombreuses petites entreprises dans le secteur de la transformation des aliments. Étant donné l'évolution du taux de change, on se préoccupe de l'offre de main-d'œuvre, là

competitive in that. We just fish and collect the shellfish, ship it to China, where they process it and perhaps send it back to North American markets. We do have some large existing operators, such as Clearwater Seafood Limited, and other operators who have shifted to a higher value-added product, such as High Liner Foods Inc. There are opportunities on the food processing side.

Senator Tkachuk: Of course, opportunities in frozen foods.

Mr. Chaundy: McCain Foods Limited has been doing very well, but they are also investing in China in terms of their own plants. We do have advantages here, but we really have to redefine a competitive advantage. That was the key conclusion around the complementary report on potential trade patterns. If we cannot compete on costs, we have to have some other advantage in which we can compete. We have to really define what that is.

Therefore, yes, there are certain opportunities on the food processing side, but we are also seeing a loss of similar existing capacity to China and other jurisdictions.

Senator Cowan: As Senator Mercer mentioned earlier, some of us listened to a very impressive presentation by Melford International Terminal Inc. the other night, and they are very confident that they are able to achieve more than a million TEUs over time and without the need for any public money at all. It was a very impressive presentation, but they were quite reluctant to comment on what effect that might have on Halifax. I wonder whether you can comment on that because Halifax clearly is struggling to maintain and, hopefully, increase its container traffic. Assuming that Melford were to go ahead and to achieve its goals, is there room in this marketplace for two container ports of roughly the same size? If not, what happens if we have two ports, neither of which reaches a critical minimum level of activity in order to be successful? Do we run the risk of having two ports that are struggling?

Mr. Chaundy: As I mentioned, it is hard to produce any reliable focus on the potential demand for containers coming through this region's ports. Essentially, we are not looking at being able to say, "Project China will grow at this percentage, consumer demand in the United States and North America will grow at this and, therefore, we can assume we will get a certain share." It does not work like that. We are really looking at re-alignments. The shippers will say, "Look, I need an East Coast option for security or diversity reasons." They can then reconfigure their shipping alignments and so, instead of getting incremental growth, we get a substantial growth. One of the issues is whether we go after incremental business where a ship comes into the ports, tops off a certain amount and then processes the largest load in New York or elsewhere; or whether we can actually get a shipper to make Halifax or Melford the

où nous ne sommes pas nécessairement concurrentiels. Nous nous contentons de pêcher, de prendre les mollusques et crustacés, de les envoyer en Chine, là où on les transforme et pour peut-être nous les renvoyer ici sur les marchés d'Amérique du Nord. Il y a ici de grandes entreprises, comme Clearwater Seafood Limited, et d'autres exploitants encore qui sont passés à un produit à forte valeur ajoutée, par exemple High Liner Foods Inc. Il y a des occasions à saisir du côté de la transformation des aliments.

Le sénateur Tkachuk : Bien sûr, des occasions du côté des aliments surgelés.

M. Chaundy : La société McCain Foods Limited se tire très bien d'affaire, mais elle investit également en Chine, dans ses propres usines. Nous avons des avantages à faire valoir, mais il nous faut vraiment redéfinir un avantage concurrentiel. C'était là la principale conclusion du rapport complémentaire sur les perspectives commerciales. Si nos coûts ne sont pas concurrentiels, nous devons offrir un autre avantage qui nous rendra concurrentiels. Or, nous devons vraiment définir de quoi il s'agit.

Or donc, oui, il y a bien certaines occasions à saisir du côté de la transformation des aliments, mais nous sommes témoins aussi d'une perte de la capacité semblable au profit de la Chine et d'autres endroits.

Le sénateur Cowan : Comme le sénateur Mercer l'a dit, certains parmi nous ont assisté à une présentation très impressionnante de la part de Melford International Terminal Inc. l'autre soir; ces gens-là sont convaincus de pouvoir atteindre le million d'EVU au fil du temps, sans avoir besoin du tout de fonds publics. La présentation a été très impressionnante, mais ils hésitaient beaucoup à parler de l'effet que cela pourrait avoir sur Halifax. Je me demande si vous pouvez nous en parler, car, et de toute évidence, le port de Halifax peine à se maintenir. Il saura, nous l'espérons, accroître son trafic de conteneurs. En présumant que Melford va de l'avant avec ses projets et atteint ses objectifs, le marché est-il assez grand pour deux ports à conteneurs d'à peu près la même taille? Si ce n'est pas le cas, qu'est-ce qui arrive si nous avons deux ports, dont ni l'un ni l'autre atteint la masse critique d'activité nécessaire pour avoir du succès? Courrons-nous le risque d'avoir deux ports qui peinent à survivre?

M. Chaundy : Comme je l'ai dit, il est difficile de déterminer de manière fiable la demande éventuelle de conteneurs dans les ports de notre région. Essentiellement, il n'est pas question de pouvoir dire : « Le projet de la Chine aura telle croissance, la demande de la consommation aux États-Unis et en Amérique du Nord aura cette croissance-ci et, par conséquent, nous pouvons présumer que nous obtiendrons une certaine part de cela. » Ça ne fonctionne pas comme ça. Ce dont il est question, vraiment, c'est des réalignements. Les armateurs regarderont la situation et diront : « Écoutez, j'ai besoin de pouvoir passer par la côte Est pour des raisons de sécurité ou de diversité. » Ils peuvent alors reconfigurer leurs alignements et, plutôt que de profiter de la croissance excédentaire, nous profitons d'une croissance importante. C'est une des questions : faut-il chercher à obtenir les affaires excédentaires, soit le cas où un navire arrive dans un port,

place where they unload most of their containership and process a large amount. That could change the capacity and the existing capacity constraints in this region quite quickly. Therefore, if Melford were to go ahead, their marketing could have positive implications for the Port of Halifax because it helps increase the visibility of the region. If people see that and switch existing business from Halifax to Melford, it could have a negative competitive pressure for the Port of Halifax.

Starting with a green field site gives them certain advantages. The Port of Halifax obviously will not want to lose any business, so they will try to respond in any way they need to if they feel Melford provides a more competitive proposition.

I have been, as you all have been, quite impressed with what Melford is trying to do, but there are still risks in that. If we had seen strong growth over the last two or three years and over the next two or three years at the Port of Halifax, that would give me confidence if I was an entrepreneur investing in that; that, yes, this will definitely happen, and they have obviously done their own marketing studies and still feel confident that they can grow.

That the fact that we have not seen some of those shifts working in Halifax's favour over the last few years raises questions in my mind about whether this will play out as we would like to see it and whether we think it will continue to play. That is why I pointed to some of those short term risks in my remarks. When we look at the key drivers, one of the key drivers is congestion on the West Coast, capacity constraints on Panama to shift the larger ships, if we do not have some of those same pressures operating, then it will be harder to convince any shipper to relocate to Halifax or Melford.

New York, Savannah and Norfolk can expand for the expansion of the Panama Canal. When the bigger ships are coming through the Panama Canal, they can benefit from that traffic. That is where we are seeing most of the diversification from the West Coast. It is through the Panama Canal to those East Coast ports. We have not yet seen the major shifts through the Suez route, and that is really what Halifax and Melford will have to rely upon. Therefore, if that does not happen, then both ports will not be successful in that regard. However, there are these longer-term shifts that might still work in our favour. If we do see further congestion on the East Coast, I just do not feel we should build a business case on assuming that everyone else will be at capacity and, therefore, cargo has to come here. We have to ensure that we have a competitive business case, and, as I mentioned, there

débarque une certaine quantité de marchandises, puis s'en va se défaire de la plus grande partie de sa cargaison à New York ou ailleurs; sinon, pouvons-nous faire en sorte que l'armateur envoie le navire à Halifax ou au terminal de Melford pour y débarquer la majeure partie des marchandises, de sorte que nous ayons droit à une grande quantité? Cela pourrait modifier la capacité et les contraintes existant à cet égard dans la région, de façon assez rapide. Si Melford allait donc de l'avant avec son projet, son marketing pourrait entraîner des effets positifs du point de vue du port de Halifax, car il ferait mieux connaître la région. Si les gens voient cela et déplacent leurs affaires de Halifax à Melford, c'est une pression négative découlant de la concurrence qui s'exercerait sur le port de Halifax.

Le fait d'aménager le projet sur un site nouveau donne aux gens de Melford certains avantages. Évidemment, le port de Halifax ne veut pas perdre de contrats, si bien qu'il fera tout ce qu'il faut si, à ses yeux, Melford propose un projet plus concurrentiel.

Comme vous tous, j'ai été très impressionné par le projet qu'envisage Melford, mais cela comporte encore des risques. Si nous avions observé une solide croissance depuis deux ou trois ans et qu'il en était de même au cours des deux ou trois prochaines années au port de Halifax, cela m'inspirerait confiance si j'étais un entrepreneur qui a la possibilité d'investir; je pourrais me dire : oui, ça va certainement se faire, et, visiblement, les gens de Melford ont réalisé leurs propres études de marché et sont toujours d'avis qu'il y aura bel et bien croissance.

Le fait que les mutations en question n'aient pas tourné en faveur de Halifax depuis quelques années m'amène à me demander si cela se déroulera comme prévu et si nous pouvons croire que ça continuera ainsi. C'est pourquoi j'ai fait allusion à certains des risques à court terme qui sont courus pendant ma déclaration préliminaire. Si nous regardons les facteurs clés en cause, l'un d'entre eux est la congestion sur la côte Ouest, les contraintes liées à la capacité dans le canal de Panama qui poussent à déplacer les grands navires sur d'autres routes... si certaines de ces pressions ne s'exercent pas, il sera relativement plus difficile de convaincre un armateur de se réaligner sur Halifax ou Melford.

Les ports de New York, de Savannah et de Norfolk peuvent prendre de l'expansion en réaction à l'expansion du canal de Panama. Quand les gros navires passent dans le canal de Panama, ces ports-là peuvent bénéficier du trafic. C'est par là que sont envoyés la plupart des navires qui ne prennent plus la route de la côte Ouest. Ils passent par le canal de Panama et se dirigent vers les ports en question sur la côte Est. Nous n'avons pas encore observé les grandes mutations prévues sur la route du canal de Suez, et c'est vraiment là-dessus que devront compter Halifax et Melford. De ce fait, si ça ne se concrétise pas, les deux ports ne feront pas d'affaires fructueuses à cet égard. Tout de même, il y a des mutations à long terme qui pourraient toujours tourner en notre faveur. Si la congestion s'accroît sur la côte Est, soit, mais je ne suis tout simplement pas d'avis qu'il faut fonder une analyse de rentabilisation sur l'idée que tous les autres fonctionneront à

have been some positive developments. We do see a business case with certain businesses, but we do not seem to be able to take that to the next level.

Senator Dawson: You used the expression “urgency,” urgency to act and urgency to invest during your presentation this morning. How would you define that urgency?

This morning, I asked the president of the Port about the notion of privatization or at least more private investment in ports versus government subsidies. In your report, you talked about “adequate funding mechanisms.” I have to admit that, despite significant improvements to the region’s road network in recent years and the ability of the provinces to participate in federal cost-shared programs, we had a bumpy road this morning, so I can imagine you would have some road investments to make. Are you expecting the federal government to pay for the road structures? I am just wondering why the federal government should be looked upon as being the one that has to invest in what would not normally be their responsibility.

Mr. Chaundy: To deal with the urgency question, as we identified in the report, some of the key arguments for using a Suez-East Coast routing are congestion on the West Coast; shippers, therefore, looking to diversify; and the Panama Canal being at capacity and not able to accommodate either larger ships or significant increases in volume. Therefore, there is this business case for using a Suez routing to provide alternative options.

The urgency occurs in that there are plans, which are currently being implemented, to expand the Panama Canal by 2014, give or take a few years. Once that opens, it opens significantly more scope for further business coming through the Panama Canal and Halifax. Melford would probably not be able to be competitive in that market. Therefore, once the Panama Canal has expanded, it will increase the competitive pressures for Halifax or Melford to be able to attract some of that business because preferred routing to the West Coast and through the Panama Canal already exists. That is where the urgency comes in, I believe.

If we can establish Halifax or other ports in this region and grow during this time where the Panama Canal is constrained, that then puts us in a good position once the Panama Canal is open to retain that business. We need to be able to demonstrate and prove that we have competitive and viable ports that can provide the services that are needed. If we do not have that before then, then it could be harder to actually make the business case beyond that, given the investments we are currently seeing on the East Coast.

capacité et que, par conséquent, les marchandises devront passer par ici. Nous devons être sûrs de présenter une proposition concurrentielle et, comme je l’ai dit, il faut noter à cet égard certains faits nouveaux jugés positifs. Il y a bien des marchés légitimes pour certaines entreprises, mais nous ne semblons pas en mesure de relever la donne.

Le sénateur Dawson : Vous avez parlé d’un sentiment d’urgence, en parlant de l’urgence d’agir et de l’urgence d’investir pendant votre exposé ce matin. Comment définiriez-vous ce sentiment d’urgence?

Ce matin, j’ai demandé au président du port de nous parler de la notion de privatisation ou tout au moins de l’investissement privé dans les ports, par rapport aux subventions gouvernementales. Dans votre rapport, vous parlez de mécanismes de financement adéquats. Je dois l’admettre, même si les autorités ont apporté d’importantes améliorations au réseau routier de la région ces dernières années et que les provinces peuvent profiter de programmes à frais partagés avec le gouvernement fédéral, le chemin qui nous a menés ici ce matin s’est révélé cahoteux; je peux donc imaginer qu’il y aurait certains investissements à faire dans le réseau routier. Vous attendez-vous à ce que le gouvernement fédéral finance les structures routières? Je me demande simplement si le gouvernement fédéral serait celui qui serait appelé à investir dans un projet qui relèverait normalement de la responsabilité de la province?

M. Chaundy : Pour parler la question de l’urgence, comme nous l’avons signalé dans le rapport, parmi les arguments clés invoqués pour le choix de la route Suez-côte Est, il y a la congestion sur la côte Ouest; la volonté conséquente de diversifier chez les armateurs; et le fait que le canal de Panama fonctionne à capacité et qu’il ne puisse accueillir ni les très gros navires ni une augmentation considérable des volumes. Par conséquent, le choix de la route de Suez comme option est au cœur de cette proposition d’affaires légitime.

L’urgence provient du fait qu’il existe des projets, que l’on met actuellement en œuvre, qui visent à assurer l’expansion du canal de Panama d’ici 2014, à une ou deux années près. Une fois ce passage ouvert, la possibilité de l’accroissement des volumes passant par le canal de Panama et par Halifax devient nettement plus grande. Melford n’arriverait probablement pas à être concurrentiel sur ce marché-là. De ce fait, l’élargissement du canal de Panama se traduira par une augmentation des pressions liées à la concurrence sur Halifax ou Melford, qui devront s’efforcer d’attirer une part des affaires alignées sur la route de prédilection vers la côte Ouest et par le canal de Panama. C’est de là que provient le sentiment d’urgence, à mon avis.

Si nous pouvons bien établir Halifax ou d’autres ports dans la région et croître pendant que le canal de Panama est restreint, nous serons bien placés pour garder ces acquis une fois le canal de Panama ouvert. Nous devons être en mesure de démontrer que nous possédons des ports compétitifs et viables qui sont aptes à fournir les services requis. Si nous n’y arrivons pas avant ce temps-là, il pourrait être plus difficile de vraiment faire valoir notre proposition commerciale, au-delà de cela, étant donné les investissements qui sont actuellement faits sur la côte Est.

If we look at developments from India and other countries, there is a longer-term potential that is not dependent upon the Panama Canal. Again, we still would see that as a longer-term trade potential that has yet to be fully realized. That would not necessarily be affected by that, but that is why we see this sense of urgency. If we are not a big player in the short term, will that impede our ability to compete in the longer term with some of these other shifts?

On your question in regard to a federal government role, we are seeing substantial investment on the private sector, aside from the Melford development. We have seen Macquarie Infrastructure Partners acquire Halterm Limited's terminal; we have seen the Cerescorp Company terminal investing in new machines and equipment and trains there; therefore, we are seeing quite substantial private sector involvement and, as mentioned, do not see significant need for major infrastructure development on CN Rail or existing port infrastructure. We are not arguing that there needs to be significant federal funding on those sides. There may be a scope in terms of marketing. That is where we would see the key need at the moment. Perhaps there is a role there for federal government in terms of existing or future potential trade missions that might benefit that.

The argument we made in the report at the time was that — and, again, this is where we relied heavily on Dr. Brooks' expertise — many U.S. ports do rely on government funding in terms of the roadside developments, and public sector funding goes into those ports. Our understanding was that when we look at historical port funding, we do see government involvement in major ports and, therefore, Canada could be at a disadvantage if it does not support its ports where they need it to develop that competitive advantage.

In Prince Rupert, we have seen public and private sector money go into that port to help it develop. Now, we see increased private sector interest in developing ports. They see these as stable, long-term revenue generators; therefore, we may be seeing some shifts in terms of private sector interest in developing these. The key point we were making is that it is still a risky business, that when someone is looking to invest \$300 million and we can only guarantee maybe a ship or two to sign a three-year contract, that is quite a risk for the private sector to absorb. Therefore, whether we will see further growth on the private sector side or whether these risks are too much for the private sector to fully absorb, that is an important question. However, that was certainly the way we leaned at the time we did the report, that there is a potential role for government if that infrastructure is needed.

Si nous regardons ce qui se passe en Inde et dans d'autres pays, nous voyons qu'il y a un potentiel à long terme qui ne dépend pas du canal de Panama. Encore une fois, il faudrait y voir un potentiel commercial à long terme qui ne s'est pas encore pleinement concrétisé. Il n'y aurait pas nécessairement d'effet à cet égard, mais voilà pourquoi nous voyons qu'il y a ce sentiment d'urgence. Si nous ne jouons pas gros à court terme, est-ce que cela nous empêchera de concurrencer à long terme face à certaines des autres mutations dont il est question?

À la question que vous posez au sujet du rôle du gouvernement fédéral, je dirai que nous sommes témoins d'un investissement important de la part du secteur privé, outre le projet de Melford. Il y a Macquarie Infrastructure Partners qui s'est porté acquéreur du terminal de Halterm Limited; il y a le terminal de la Cerescorp Company qui investit dans du matériel et de l'équipement et des trains; nous voyons donc qu'il y a beaucoup d'activité de la part du secteur privé et, comme je l'ai dit, nous ne voyons pas de besoin important du côté des grandes infrastructures du CN ou de l'infrastructure portuaire existante. Nous ne faisons pas valoir que le gouvernement fédéral doit faire un investissement considérable à ce sujet. Il se peut qu'il ait à occuper du terrain du côté du marketing. C'est là le besoin principal en ce moment selon nous. Le gouvernement fédéral a peut-être aussi un rôle à jouer à l'occasion de missions commerciales établies ou à établir qui serait utile en ce sens.

L'argument que nous avons fait valoir dans le rapport à ce moment-là — et, encore une fois, nous nous en sommes remis énormément à l'expertise de Mme Brooks —, c'est qu'un grand nombre de ports américains compétent bel et bien sur le financement par l'État des projets en bordure des routes et le secteur public finance les ports en question. En faisant des recherches historiques sur le financement des ports, nous voyons que l'État participe bel et bien aux grands travaux portuaires et que, par conséquent, le Canada serait défavorisé s'il ne soutenait pas ses ports, lorsque ceux-ci en ont besoin, pour se donner l'avantage concurrentiel voulu.

Nous l'avons vu, à Prince Rupert, il y a des fonds publics et des fonds privés qui ont été investis pour que le port se développe. Maintenant, nous voyons que le secteur privé accroît son intérêt dans les ports en développement. Ils y voient des sources stables de revenu à long terme; par conséquent, nous allons peut-être être les témoins de certaines mutations concernant l'intérêt du secteur privé dans l'aménagement de tels projets. Le point principal que nous faisons valoir, c'est que ça demeure une entreprise risquée; quand quelqu'un cherche à investir 300 millions de dollars tandis que nous pouvons seulement garantir un navire ou deux dans un contrat de trois ans, c'est là tout un risque que doit absorber le secteur privé. Nous allons donc assister à une croissance des investissements provenant du secteur privé. Quant à savoir si ces risques sont trop lourds pour que le secteur privé puisse les absorber entièrement, c'est là une question importante. Tout de même, nous penchions certainement vers cette façon de voir la chose au moment de rédiger le rapport : le gouvernement peut être appelé à jouer un rôle si cette infrastructure se révèle nécessaire.

Senator Zimmer: In your report, you state that APEC's "objective is to promote the economic development of the Atlantic region of Canada . . . through analysing current and emerging economic trends and policies; by communicating the results of its analysis and consulting with a wide audience." Has your audience — one of them being Transport Canada — and has your association contributed to the consultation process to consider continuing their transportation system over the years? If so, what input did you provide, and how did they respond?

Mr. Chaundy: We have certainly had discussions with Transport Canada. When they initially did work on the gateway, we had a discussion about potentially doing research for them. This study here was funded through the Atlantic Canada Opportunities Agency. Again, we had a mutual interest at the time in doing work and analysis around this.

We have had further contact with Transport Canada as through their Atlantic Gateway Federal-Provincial Officials Committee. We have had discussions with them through that vehicle. We have also been approached recently with questions on whether we might potentially be involved in further work on conferences that they are organizing in terms of analysis on national transportation projections. We have had some involvement, but it has certainly not been a significant relationship. They have seen our report, and I believe they found it useful from that point of view. However, we have not had any further substantial engagement.

Senator Zimmer: From which countries can Canada learn the most about best practices in container transportation? How important is it that Canada forms part of an integrated North American container transportation system from the perspective of the rest of the world?

Mr. Chaundy: In terms of which countries or terminals might provide examples, again, I am not an expert on other countries to any extent. However, my understanding is that ports in Asia and even in Europe tend to be much more efficient and productive than they are in North America. Canadian ports are actually fairly well-positioned relative to some of the American ports. Therefore, looking to Asia and even Europe, we might find some lessons about current trends and practices that might help improve productivity and efficiency here in this region.

The second part of your question goes back to my earlier comment on the importance of the border. In our research on international trade in Atlantic Canada, companies have concerns or problems with the current way the border process is working in terms of providing certainty and type of services that they need. I understand that some exporters from this region actually use the border crossings in Ontario and Quebec because they have certain services with respect to the U.S. border.

Le sénateur Zimmer : Dans votre rapport, vous affirmez que le CEPA a pour objectif de promouvoir le développement économique de la région de l'Atlantique du Canada en analysant les politiques et tendances économiques établies et nouvelles; en communiquant les résultats de son analyse et en consultant un vaste auditoire. Votre auditoire — dont Transports Canada fait partie — et votre association ont-ils contribué au processus de consultation à propos du maintien du réseau de transport au fil des ans? Le cas échéant, quel a été votre apport et quelle a été la réaction de l'autre côté?

M. Chaundy : Nous avons certainement eu des discussions avec Transports Canada. Lorsque les gens de ce ministère ont commencé à travailler à la porte d'entrée, nous avons discuté de la possibilité de faire des recherches pour eux. L'étude dont il est question ici a été financée par l'entremise de l'Agence de promotion économique du Canada atlantique. Encore une fois, le travail à ce sujet, y compris l'analyse, nous intéressait tous les deux à ce moment-là.

Nous avons aussi travaillé avec le Comité des représentants fédéraux-provinciaux sur la porte d'entrée de l'Atlantique de Transports Canada. Nous avons eu des discussions avec le ministère par le truchement de ce comité. De même, on nous a abordés récemment pour nous demander si cela nous intéressait de travailler à des conférences que les gens là-bas organisent concernant l'analyse des prévisions nationales en matière de transport. Nous avons pris part à ce projet, mais ça n'a certainement pas été quelque chose de considérable. Ils ont vu notre rapport, et je crois qu'ils l'ont jugé utile de ce point de vue. Cependant, cela n'a pas été beaucoup plus loin.

Le sénateur Zimmer : Quels sont les pays où le Canada pourrait en apprendre le plus sur les pratiques exemplaires dans le domaine du transport des conteneurs? Du point de vue du reste du monde, jusqu'à quel point est-il important que le Canada fasse partie d'un réseau intégré de transport de conteneurs nord-américain?

M. Chaundy : En ce qui concerne le fait de savoir quels pays ou terminaux donneraient de bons exemples, encore une fois, je ne suis pas du tout un expert sur les autres pays. Tout de même, je crois savoir qu'il y a en Asie et même en Europe des ports qui ont tendance à être beaucoup plus efficaces et productifs que nous le sommes en Amérique du Nord. Les ports canadiens, de fait, sont assez bien positionnés par rapport à certains des ports américains. Par conséquent, si nous tournons notre regard vers l'Asie et même l'Europe, nous allons peut-être en tirer quelques leçons sur les pratiques et les tendances susceptibles d'améliorer la productivité et l'efficience ici même dans la région.

Votre deuxième question évoque l'observation que j'ai faite plus tôt à propos de l'importance de la frontière. Dans nos recherches sur le commerce international dans la région de l'Atlantique, nous avons constaté que les entreprises trouvent à redire à la façon dont les choses se font actuellement à la frontière, pour ce qui est de la certitude et des types de services fournis. Je crois savoir que certains exportateurs de notre région passent par les postes frontaliers de l'Ontario et du Québec parce que ceux-ci offrent certains services en ce qui concerne la frontière américaine.

There are concerns about changing U.S. security requirements, the cost of that on companies here and the ability to keep up to date with changing regulations, so the U.S. border is a concern. It can be used inadvertently to provide more protection for the U.S. economy. There are costs both on the Canadian and U.S. side. It would be a better if we could have more of a continental approach where we have the security taking place at the perimeter rather than necessarily having a further border and inspection controls. That has been discussed, and there are issues about sovereign rights and how that might develop and whether that would be feasible or even attractive to the United States.

We need to see a stronger engagement by Canada in ensuring that developing security practices and policies in the U.S. do not impede business between the two countries anymore than is necessary. Therefore, there is a role for Canada. Obviously, being a much smaller country, it does not have the same influence, but it is vitally important for this country and this region. The more steps that could be taken to help strengthen that relationship and manage the border and security issues would be an advantage to all North American companies.

Senator Zimmer: Last, in your opinion, are inland terminals important to the development of the Atlantic Gateway? If so, where should they be established and what role should they play?

Mr. Chaundy: Are you thinking more on the air cargo side or more as inland distribution centres?

Senator Zimmer: I am thinking of inland distribution.

Mr. Chaundy: I am not an expert on specific logistic services. We have seen development, and I believe you are speaking with Consolidated Fastfrate Inc. during your visit here; they can provide you with a perspective. We have seen development of distribution centres, for example, in and around Savannah, which has certainly helped that port to develop.

The issue here is that we do not have the large market in Atlantic Canada. Therefore, even if we have a distribution centre here, the market it is serving has to be geared toward other markets. I am not yet convinced that we can market that as an advantage here as they can in the United States where they are already close to those markets. The goods come into the port and then the distribution centres serve a wide variety of estates and large populations. Whether it works to have that co-located with ports here, given that the prime markets would have to be further afield, I am not yet sure that the economics would work that way. There are other people in the field who could give you that perspective and Consolidated Fastfrate Inc. would be one example.

On se préoccupe des changements touchant les exigences des États-Unis en matière de sécurité, du coût de ces exigences pour les entreprises ici et de la capacité de s'adapter à la réglementation changeante; la frontière américaine est donc une source de préoccupation. Par inadvertance, on peut s'en servir pour protéger davantage l'économie américaine. Il y a des coûts des deux côtés de la frontière à ce moment-là. Ce serait mieux si nous pouvions réclamer une approche davantage continentale où on s'organise pour assurer la sécurité au périmètre plutôt que de recourir forcément à de plus nombreux contrôles d'inspection et contrôles à la frontière. Cela a fait l'objet de discussions, qui ont fait ressortir des questions relevant de la souveraineté des États et la façon dont les choses pourraient se dessiner, et il s'agit même de savoir si ce serait viable ou même intéressant du point de vue des États-Unis.

Il faut que le Canada s'engage davantage dans le dossier et qu'il s'assure de mettre en place de concert avec les États-Unis des politiques et des pratiques de sécurité qui ne nuisent pas plus qu'il le faut aux affaires entre les deux pays. Par conséquent, le Canada a un rôle à jouer à cet égard. Évidemment, comme le pays est beaucoup plus petit, il n'a pas la même influence, mais c'est là un dossier qui revêt une importance capitale pour notre pays et notre région. Toute mesure permettant de resserrer ce lien et de gérer la frontière et les problèmes de sécurité se révélerait à l'avantage de toutes les entreprises d'Amérique du Nord.

Le sénateur Zimmer : Enfin, selon vous, les terminaux intérieurs sont-ils importants du point de vue du développement de la porte d'entrée de l'Atlantique? Si c'est le cas, où faudrait-il les établir et quelle fonction faudrait-il leur donner?

M. Chaundy : Pensez-vous au transport aérien ou aux centres de distribution intérieurs?

Le sénateur Zimmer : Je pense à la distribution intérieure.

M. Chaundy : Je ne suis pas expert en services de logistique particuliers. Nous avons été témoins d'une certaine évolution, et je crois que vous vous êtes entretenus avec les gens de Consolidated Fastfrate Inc. durant votre visite ici. Eux peuvent vous donner un point de vue là-dessus. Nous avons été témoins de l'aménagement de centres de distribution, par exemple, à Savannah et dans les alentours, ce qui a certainement aidé le port en question à se développer.

Ce qu'il faut savoir ici, c'est que nous n'avons pas le grand marché à exploiter dans la région de l'Atlantique. Par conséquent, même s'il y a ici un centre de distribution, le marché qu'il dessert doit être tourné vers d'autres marchés. Je ne suis pas encore convaincu que nous puissions en faire un élément de persuasion comme on le fait aux États-Unis, là où les ports sont déjà près des marchés. Les marchandises arrivent au port, puis les centres de distribution les redirigent vers divers États et de grandes populations. Il s'agit d'installer les centres de distribution au même endroit que les ports, mais étant donné que les marchés primaires se situent encore à une certaine distance, je ne suis pas sûr que ça fonctionnerait d'un point de vue économique. Il y a d'autres gens dans le domaine qui vous donneraient un point de vue là-dessus. Consolidated Fastfrate Inc. en serait un exemple.

Certainly, there are advantages. Instead of having goods come to the Port of Halifax, shipped by rail to Montreal or Toronto and then tracked back to this region, they can be transloaded. There is some efficiency to be gained in that way, but whether it would work and whether it would be an advantage from the Atlantic Gateway perspective, I am not yet sure about that.

The Chair: Thank you, Mr. Chaundy, for your presence here today. We do appreciate your helping us preparing our report.

Mr. Chaundy: Thank you.

The Chair: Senators, our next witnesses are officials from Melford International Terminal Incorporated. We are pleased to welcome Paul Martin, President of Melford International Terminal Incorporated; Bob Stevens, Chief Executive Officer; John Vickerman, Principal of TranSystems Corporation; and Richie Mann, Vice-President of Marketing. Welcome to our committee.

Paul Martin, President, Melford International Terminal Inc.: We appreciate your invitation to come in here and speak to you about our project and give you some of our views on Canadian transportation policy. With the permission of the committee, we would like to make a very short presentation, no more than 10 minutes. We would then like to turn our minds to the five or six questions that were raised in the agenda for the meeting and would be happy to answer any other questions that you might have.

The only cautionary note that I must make is that we have a large number of very complex business partnerships and relationships, some of which are governed by very strict non-disclosure and confidentiality agreements. Therefore, there may be some questions raised that we will be unable to answer in this public forum.

With me at my far right is Richie Mann, a former Minister of Transportation and Minister of Economic Development here in Nova Scotia, Melford's vice-president of marketing; John Vickerman is the founding principal of TranSystems Corporation in Norfolk, Virginia, widely considered to be the world's leading expert on containerized trade and port development; and my good friend and colleague, Bob Stevens, our chief executive officer. I am the president of Melford International Terminal.

John Vickerman, Principal, TranSystems Corporation, Melford International Terminal Inc.: My focus will be on the PowerPoint presentation, a copy of which will be delivered to all of you in that process. I am the lead consultant for Melford International Terminal, and I would like to give you a brief introduction of their efforts.

Melford International Terminal is a 100 per cent private-sector development company. They are not interested in contributions by public entities to the process. It is strictly a private-sector initiative.

Certes, cela présente des avantages. Plutôt que de voir une situation où les marchandises arrivent au port de Halifax puis sont envoyées par train à Montréal ou à Toronto, puis renvoyées dans notre région par train encore une fois, on peut simplement les transborder. On peut obtenir un certain gain en efficience de cette façon-là, mais quant à savoir si ça fonctionnerait et si ça serait un avantage du point de vue de la porte d'entrée de l'Atlantique, je ne suis pas encore sûr.

La présidente : Merci, monsieur Chaundy, d'être venu comparaître aujourd'hui. Nous vous savons gré d'être venu nous aider à préparer notre rapport.

Mr. Chaundy : Merci.

La présidente : Sénateurs, nos prochains témoins sont les responsables de Melford International Terminal Incorporated. Nous sommes heureux d'accueillir Paul Martin, président de Melford International Terminal Incorporated; Bob Stevens, président-directeur général; John Vickerman, directeur de TranSystems Corporation; et Richie Mann, vice-président, Marketing. Bienvenue aux délibérations de notre comité.

Paul Martin, président, Melford International Terminal Inc. : Nous apprécions le fait d'être invités à venir parler ici de notre projet et vous donner notre point de vue sur la politique canadienne des transports. Avec la permission du comité, nous allons nous en tenir à un très bref exposé, pas plus de dix minutes. Ensuite, nous aimerions tourner notre regard vers les cinq ou six questions qui sont soulevées dans l'ordre du jour. De même, nous serons heureux de répondre à toute question que vous voudrez nous poser.

La seule mise en garde que je ferais, c'est que nous cultivons un grand nombre de relations et de partenariats d'affaires complexes, dont certains sont régis par de très strictes ententes de non-divulgation et de confidentialité. Il se peut donc que nous ne soyons pas en mesure de répondre, sur cette tribune publique, à certaines des questions soulevées.

Au bout à ma droite, vous voyez Richie Mann, ex-ministre des Transports et ministre du Développement économique ici même en Nouvelle-Écosse, vice-président Marketing de Melford; John Vickerman est le directeur fondateur de la société TranSystems de Norfolk, en Virginie, et il est généralement considéré comme l'expert mondial par excellence du commerce conteneurisé et du développement des ports; et il y a mon bon ami et collègue, Bob Stevens, notre président-directeur général. Je suis moi-même président de Melford International Terminal.

John Vickerman, directeur, TranSystems Corporation, Melford International Terminal Inc. : Je vais me concentrer sur la présentation PowerPoint, dont chacun d'entre vous va recevoir copie. Je suis le consultant principal de Melford International Terminal. J'aimerais vous initier brièvement aux efforts de ses responsables.

Melford International Terminal est une société de développement appartenant entièrement à des intérêts privés. La contribution d'entités publiques à la démarche ne l'intéresse pas. Son projet relève strictement du secteur privé.

They are developing an advanced logistics center on the Strait of Canso in Nova Scotia. It is comprised of 315 acres of advanced agile port. It also has a state-of-the-art intermodal terminal associated with it and a 1,500 acre on-dock logistics and distribution centre park. Its emphasis is on efficient, secure and environmentally sustainable development.

There is an array of current partners. Many of these companies are leaders in their respective industries. Obviously, the Canadian National Railroad and RailAmerica are significant partners, and are involved in a multiplicity of operations occurring in the development of this project. Other partners include the largest terminal operator in North America, SSA Marine; CenterPoint Properties, the largest logistic park developer in the United States, known for its Joliet Arsenal project — that is where Wal-Mart just opened its 75 acre under-roof distribution centre; SAIC Canada for security, a recent investor in Cyrus Capital Partners out of London, is a significant investor in this project; and we are very proud to have the Millbrook First Nation actually contribute money and be a significant partner as well as a consultant in this process.

The value proposition for Melford involves a green field site, which has the unique ability to integrate present and future technologies right where they should be. It has a unique geography in that it is the closest North American mainland deepwater port to Europe and the Suez; and has a seven-hour saving in sailing time over that of Halifax, seven hours in, seven hours out.

It is competitive in that we believe we can achieve the lowest cost operating environment in North America by only putting the most capable technology in the right place at the right time and in the right amount.

With respect to our throughput efficiencies, we are using the latest technologies, modern work rules to apply to that and have excellent support from the unions.

We are using advanced technologies for security. We believe we can have on-site U.S. and Canadian customs participation. Ultimately, we will have the latest technology at the port with the opportunity of releasing that security at the border, allowing border crossings at speed.

The project will include an on-dock logistic park, which will add value, provide deconsolidation and consolidation of needed back-haul cargoes and the opportunity to provide a foreign trade zone in that regard.

The key to North American productivity in container ports, in my opinion, is the opportunity to optimize the intermodal transfer from vessel to rail. There are 90 deepwater ports in North America. I have had the privilege of developing 65 of those 90 ports for their container markets.

Les responsables de Melford sont à mettre au point un centre de logistique avancé dans le détroit de Canso, en Nouvelle-Écosse. C'est un port agile avancé sur 315 acres. Il compte un terminal intermodal dernier cri et un parc logistique et de distribution de 1 500 acres installé à quai. On y met l'accent sur un développement efficient, sécuritaire et écologiquement viable.

Le projet regroupe plusieurs partenaires. Bon nombre des entreprises en question sont les chefs de file de leurs industries respectives. Évidemment, la Compagnie des chemins de fer nationaux du Canada et RailAmerica y tiennent une place importante; ils mettent la main à toute une série d'opérations qui touchent le développement de ce projet. Parmi les autres partenaires, citons le plus grand exploitant de terminal en Amérique du Nord, SSA Marine; CenterPoint Properties, la plus grande entreprise d'aménagement de parcs logistiques, connue pour son projet Joliet Arsenal — c'est là que Wal-Mart vient d'ouvrir son centre de distribution couvert de 75 acres; SAIC Canada, pour la sécurité; Cyrus Capital Partners, de Londres, investisseur récent dont l'apport est considérable; de même que, et nous en sommes très fiers, la Première nation de Millbrook, qui a versé une part en argent et tient lieu de partenaire important et de consultant dans le cadre du projet.

La proposition de Melford comporte l'aménagement du projet sur un site nouveau, qui a ceci d'unique qu'il est à même d'intégrer les technologies établies et futures là où il faudrait qu'elles soient intégrées. C'est un secteur géographique unique dans le sens où il s'agit du port en eaux profondes nord-américain le plus proche qui soit de l'Europe et de Suez; du point de vue du navire, c'est une économie de sept heures par rapport à Halifax — sept heures pour y aller, sept heures pour s'en retourner.

C'est un projet concurrentiel dans le sens où nous croyons pouvoir arriver au plus faible coût de fonctionnement qui soit en Amérique du Nord en optant seulement pour la technologie la plus performante installée au bon endroit, au bon moment, et dans les bonnes quantités pour ainsi dire.

Quant au degré d'efficience de la production, nous recourons aux procédés techniques les plus récents et appliquons les règles modernes du travail. Nous bénéficions d'un excellent soutien de la part des syndicats.

Nous recourons à des procédés techniques avancés pour assurer la sécurité. Nous croyons pouvoir obtenir la participation des douanes américaine et canadienne sur place. À la fin, nous utiliserons la technologie la plus récente au port en ayant la possibilité de décharger les garanties à la frontière, si bien que les marchandises pourront passer la frontière rapidement.

Le projet comporte l'aménagement d'un parc logistique à quai, ce qui ajoutera de la valeur, et le regroupement et dégroupement des cargaisons de retour, sans oublier la possibilité d'établir à cet égard une zone franche.

À mon avis, la clé de la productivité dans les ports à conteneurs d'Amérique du Nord, c'est l'optimisation du transfert intermodal entre le navire et le train. L'Amérique du Nord compte 90 ports en eaux profondes. J'ai eu le privilège de veiller sur l'aménagement de 65 des 90 ports en question en fonction du traitement de conteneurs.

This project not only offers an access opportunity to a transshipment center for the Great Lakes — and, in fact, the lock at the causeway on the Strait of Canso is the same size as the St. Lawrence lock system — but also offers opportunity for coastal access to Eastern Seaboard areas.

I will share with you what we believe is the evolving container industry and set a context that drives this project. If we look at the key drivers worldwide — the graph you see is looking at world container trade, world trade growth and world GDP, and we have rebased that back to 100 in the year 1980, giving you a true reflection of the trade growth — container trade, as you can see, is growing at 9.1 per cent compounded annually, world trade at 7.4 per cent, and world GDP at 3.5 per cent. The world container traffic is growing at more than three times GDP growth.

Although this next slide is complex, on the left hand side is the compound annual growth rates. The very top curve is China. We anticipate a decline in the peaking of China's growth rate, which we believe occurred in about 2006. I want you to note the world growth rate in red and the U.S. growth rate in blue are fractions of China, India and Asia, minus Japan. This growth, over a long period of time, will be sustained. It is not changing.

Thus, we can see a significant increase in containers in the world today. We are at 96 million TEU containers today. By the year 2024, there will be more than 243 million boxes in the world and the need for logistics to handle that volume.

With respect to the global growth of containers in the world, North American is not growing as fast, nor do we have the significant numbers of the rest of the world. However, even though that may be the case, in the past five years, container growth in North America has increased 6.85 per cent compounded annually to a tune of about 48 million TEUs in 2005. By 2015, this volume will soar to more than 72 million.

To give you a feel for how desperate the industry feels about this lack of capacity in the world, last month the senior vice-president for CMA CGM indicated that for the East Coast of North America, by 2010 the existing capacity will have a shortfall of 4.1 million boxes. Nearly 1,000 acres of new land is needed. His conclusion, the only conclusion: build more terminals.

Le projet dont il est question permet non seulement d'envisager un centre de transbordement des marchandises destinées aux Grands Lacs — de fait, l'écluse du détroit de Canso a la même taille que l'écluse de la voie maritime du Saint-Laurent —, mais aussi le transport de marchandises par la côte jusqu'à des destinations du littoral Est.

Je vous ferai part de l'idée que nous nous faisons de l'évolution de l'industrie du transport par conteneurs et je brosserai le contexte qui est à l'origine de notre projet. Si vous vous penchez sur les facteurs clés qui s'appliquent dans le monde — le graphique que vous avez devant les yeux illustre le commerce mondial reposant sur le transport par conteneurs, la croissance du commerce mondial et le PIB mondial. Nous sommes remontés jusqu'à l'année 1980 pour établir « 100 » comme référence, pour que vous ayez une idée juste de la croissance du commerce. Le commerce des marchandises transportées par conteneurs, comme on peut le voir, connaît une croissance chiffrée à un taux annuel composé de 9,1 p. 100, le commerce mondial, de 7,4 p. 100, et le PIB mondial, de 3,5 p. 100. Le trafic mondial des conteneurs connaît une croissance qui est trois fois supérieure à celle du PIB.

La diapositive suivante présente une réalité complexe, mais regardons : du côté gauche, il y a les taux de croissance annuels composés. La courbe qui est tout à fait en haut est celle de la Chine. Nous prévoyons un déclin du taux de croissance de la Chine; de fait, nous croyons que cela s'est produit en 2006 environ. Je veux attirer votre attention sur le fait que le taux de croissance mondial, qui figure en rouge, et le taux de croissance des États-Unis, qui est dépeint en bleu, représentent des fractions des taux de croissance de la Chine, de l'Inde et de l'Asie, moins le Japon. Sur une longue période, c'est une croissance qui se maintiendra. Cette réalité ne change pas.

Par conséquent, nous prévoyons une augmentation considérable du trafic des conteneurs par rapport à ce qu'il y a aujourd'hui. Nous sommes à 96 millions d'EVP aujourd'hui. D'ici 2024, il y aura plus de 243 millions de conteneurs qui circuleront de par le monde, d'où la nécessité de s'organiser pour pouvoir traiter un tel volume.

Pour ce qui est de la croissance mondiale des conteneurs, en Amérique du Nord, nous ne connaissons pas une croissance rapide. De même, nous ne traitons pas les volumes considérables qui sont traités ailleurs dans le monde. Cependant, quoi qu'il en soit, depuis cinq ans, le taux de croissance annuel composé du trafic de conteneurs en Amérique du Nord s'est élevé à 6,85 p. 100, ce qui a donné environ 48 millions d'EVP en 2005. D'ici 2015, ce volume montera en flèche pour atteindre plus de 72 millions d'EVP.

Pour vous donner une idée du désespoir qui est ressenti au sein de l'industrie à propos de ce manque de capacité dans le monde, le mois dernier, le vice-président principal de CMA CGM a signalé que, d'ici 2010, il y aura un manque à gagner de 4,1 millions de conteneurs dans le cas de la côte Est de l'Amérique du Nord. Il faut à cet égard près de 1 000 acres de terrain nouveau. Sa conclusion, la seule conclusion possible : construire d'autres terminaux.

Another study was done by Modern Terminals Limited, one of the most prominent terminal operators in the world. If they look at the U.S. port and terminal system to the year 2010, the North Atlantic with respect to demand versus capacity falls short no matter where we are in North America.

Melford International Terminal has done extensive market analysis. Our conclusions on capacity are more conservative and less aggressive, but still offer concerns. The blue line on the graph is the forecasted demand for North Atlantic ports, from the Virginia Port Authority. The big red line is the capacity of that port system by all announced port authorities. You will see that it crosses at about years 2013 and 2014. Typically, we would want to start development five years in advance of that crossover point. That would lead us to starting today in the North Atlantic.

It was my pleasure to be a member of the design group and the consulting team for the *Atlantic Gateway Business Case* analysis under InterVISTAS Consulting Inc. Before you, you have three independent forecast curves superimposed. They are the Drewry Shipping Consultants out of London, CPCS Transcom Limited and our collective agreement between InterVISTAS and TranSystems, called the Atlantic Gateway forecast.

The curves in years 2015 to 2020 show that between 2 million and 3 million boxes will be available in the Eastern gateway. This is an independent verification by three independent econometrically-driven forecasted models.

You have just seen available incremental volume. However, there is no divine right to this cargo. There is no promise that the cargo will move through any gateway. Market forces and competitive realities will dictate a value proposition based on three important factors: reliable, dependable service 24 hours a day, 365 days a year, guaranteed delivery of the product; time-in-transit speed; and finally, and perhaps above all, the lowest competitive freight rate. The consumer of freight product today does not care which gateway the product comes through. They rely on the perception of quality and availability of product and price.

It is recognized in the Atlantic Gateway analysis that the private sector must lead this process. They are the most experienced in risk aversion and funds deployment in order to achieve those risks.

The role of federal government, as we see it, would be to create an unconstrained environment to optimize the transportation system. We believe that a national transportation policy must be focused on the emerging Canadian intermodal land bridge, from

Il y a une autre étude qui est le fait de Modern Terminals Limited, un des grands exploitants de terminaux dans le monde. Ses analystes ont examiné le système de ports et de terminaux en prenant pour référence 2010 et ont conclu que, pour la région de l'Atlantique Nord, en calculant la demande par rapport à la capacité, il y a un manque à gagner où qu'on se trouve en Amérique du Nord.

Melford International Terminal a procédé à une analyse approfondie du marché. Nos conclusions à propos de la capacité reposent sur une approche plus prudente, mais elles font encore ressortir certaines préoccupations. Dans le graphique, la ligne bleue correspond à la demande prévue dans les ports de l'Atlantique Nord. La donnée provient de la Virginia Port Authority. La grosse ligne rouge représente la capacité du système portuaire en question selon toutes les administrations portuaires. On voit que les lignes se croisent en 2013 ou 2014. D'ordinaire, il est préférable de commencer le travail d'aménagement cinq ans avant un tel croisement. Cela voudrait dire qu'il nous faudrait commencer dès aujourd'hui dans l'Atlantique Nord.

J'ai eu le plaisir de faire partie du groupe de conception et de l'équipe de consultation chargés de l'*Analyse de rentabilisation de la porte d'entrée de l'Atlantique* sous la férule d'InterVISTAS Consulting Inc. Vous voyez en ce moment trois courbes superimposées qui illustrent des prévisions indépendantes. Ce sont celles de Drewry Shipping Consultants, de Londres, de CPCS Transcom Limited et la prévision à proprement parler de la porte d'entrée de l'Atlantique, fruit d'une entente collective conclue entre InterVISTAS et TranSystems.

Les courbes se rapportant aux années 2015 à 2020 font voir qu'il y aura entre 2 et 3 millions de conteneurs disponibles dans la porte d'entrée de l'Est. C'est le résultat d'une vérification indépendante fondée sur trois modèles de prévisions économétriques indépendants.

Vous venez de voir qu'il y a un volume excédentaire dont on peut profiter. Toutefois, ce sont des marchandises sur lesquelles personne n'exerce de droit divin. Il n'est nullement promis que les cargaisons en question passeront par quelque porte d'entrée que ce soit. Les forces du marché et les réalités de la concurrence serviront à déterminer une proposition fondée sur trois facteurs importants : la fiabilité, soit un service fiable 24 heures par jour, 365 jours par année, une livraison garantie du produit; la rapidité du transport; et, enfin, et c'est peut-être ce qui importe avant tout, le taux de transport le plus bas et le plus concurrentiel. De nos jours, le consommateur ne se soucie pas de savoir par quelle porte d'entrée le produit est arrivé. Il se fie plutôt à la perception qu'il a du prix ainsi que de la qualité et de la disponibilité du produit.

L'analyse faite du projet de la porte d'entrée de l'Atlantique reconnaît que le secteur privé doit mener le bal. C'est lui qui possède le plus d'expérience en déploiement des fonds et en aversion au risque, éléments nécessaires pour réaliser le projet.

Le rôle du gouvernement fédéral, tel que nous le voyons, consisterait à créer un environnement sans contraintes qui permettrait d'optimiser le réseau de transport. Nous croyons qu'une politique nationale des transports doit s'articuler autour

Prince Rupert in the West to Melford in the East, down to New Orleans at the three crown points of the Canadian National Rail System. It must be focused on increases in the inland ports, inland capability and coastal marine transport efficiencies. It must be the catalyst for private-public — and here I am using private first, public second — stakeholder meaningful cooperation.

The role of the federal government can be greatly propelled through Canada's Pacific, Central and Atlantic gateways to provide a unique springboard platform to achieve these objectives. Canada is, in fact, a world leader in this regard. I sit on the U.S. Secretary of Transportation's freight advisory board, one of 18 members, and I am a U.S. citizen. I believe Canada has the advantage today. I believe that advantage is with the gateways and the unique synergies that those gateways provide to Canada: the only cross-continental railroad in existence in North America, the only scheduled railroad in North America and the only connection and closest ports to Asia and Europe with Prince Rupert and with Melford to Europe and the Suez.

I now will answer the questions that you asked specifically and hope it gives us a framework for your response. Your first question is, "Is the federal government creating and enabling market environment for intermodal freight growth and the competitiveness of the Canadian freight transportation system?" Yes, through the gateway initiatives, but much more has to be done. These initiatives can create an opportunity for true systemic transportation growth. This does not occur in the U.S. You have the unique opportunity in North America to be the leaders in that regard.

Your second question, "Is government-industry communication on issues related to the intermodal transportation system adequate?" No, however, again, the gateway initiatives provide an opportunity to increase the coordination among the stakeholders, and we are not talking about mild coordination. We are talking about proactive, robust, full-depth, supply-chain-driven logistics coordination.

Your third question related to security, "Has the federal government struck the right balance between the transportation security and efficiency issues?" Intermodal productivity and intermodal security are two sides of the same coin. To achieve optimal transport performance, NAFTA block security procedures must be harmonized. We must use the latest radiological portal monitors. We have to use the latest VAC x-ray systems. We need to mimic Hong Kong in their 100 per cent multiple scanning using both systems. If we do that, in fact, Canada and its land bridge can become leaders in the world in that process.

d'un nouveau pont terrestre intermodal allant de Prince Rupert, dans l'Ouest, à Melford, dans l'Est, et jusqu'en Nouvelle-Orléans, aux trois points du réseau du CN. Elle doit s'articuler autour d'une augmentation du volume traité dans les ports intérieurs, d'un accroissement de la capacité dans l'intérieur aussi et de gains en efficience du côté du transport maritime côtier. Elle doit stimuler la coopération entre les intervenants privé-public — et remarquez que j'emploie privé en premier et public en second.

Le gouvernement fédéral peut se donner une fonction extraordinaire et servir de tremplin aux portes d'entrée du Pacifique, du Centre et de l'Atlantique au Canada, pour que chacune atteigne ses objectifs. De fait, le Canada est un chef de file mondial à cet égard. Je siège au conseil consultatif du fret du secrétariat américain des transports, nous sommes 18 en tout, et je suis citoyen américain. Je crois que c'est le Canada qui a l'avantage aujourd'hui. Je crois que l'avantage se situe du côté des portes d'entrée et des synergies uniques que les portes d'entrée procurent au Canada : le seul chemin de fer intercontinental en Amérique du Nord, le seul chemin de fer à horaires fixes en Amérique du Nord et le seul raccord avec les ports les plus proches de l'Asie et de l'Europe dans le cas de Prince Rupert et avec Melford jusqu'en Europe et par Suez.

Je vais maintenant répondre aux questions particulières que vous avez posées en espérant que cela permettra, de notre point de vue, de situer votre réaction dans un cadre. Votre première question était la suivante : le gouvernement fédéral est-il en train de créer un contexte où les forces du marché déterminent la croissance du transport intermodal des marchandises et la compétitivité du réseau canadien de transport des marchandises? Oui, grâce aux projets de porte d'entrée, mais il y a encore beaucoup à faire. Les projets en question peuvent ouvrir la voie à une véritable croissance systémique des transports. Cela ne se produit pas aux États-Unis. Vous avez l'occasion unique, en Amérique du Nord, d'être les chefs de file à cet égard.

Votre deuxième question était la suivante : la communication entre le gouvernement et l'industrie à propos de questions touchant le réseau de transport intermodal est-elle adéquate? Non, mais, encore une fois, les projets de porte d'entrée sont l'occasion d'accroître la coordination entre les intervenants, et nous ne parlons pas ici de faible coordination. Nous parlons d'une coordination proactive, solide, approfondie d'éléments de logistique fondés sur la chaîne d'approvisionnement.

Votre troisième question portait sur la sécurité : le gouvernement fédéral a-t-il atteint le juste équilibre entre l'efficacité et la sécurité dans les transports? La productivité et la sécurité du transport intermodal sont les deux côtés d'une même médaille. Pour en arriver à un rendement optimal dans les transports, il faut aligner les procédures de sécurité du bloc de l'ALENA. Il nous faut utiliser les tout derniers moniteurs-portiques radiologiques. Il nous faut utiliser les tout derniers systèmes de rayons-X VCA. Il nous faut copier Hong Kong et balayer l'intégralité des conteneurs à l'aide des deux systèmes. Si nous faisons cela, de fait, le Canada et son port terrestre deviendront des chefs de file mondiaux à cet égard.

Your next question is in regard to supply chain transparency, and it asked, "Is information technology used enough in Canada's intermodal transportation system? If not, where should more information technology be used to increase Canada's competitiveness for international freight flows?" No, it is not. A seamless, transparent, in-transit visibility for freight flows is essential and does not exist today. The technology for in-transit visibility is achievable and is off the shelf and commercially available. Is it fully deployed in the logistics freight market? No, it is not. Are coordination and communication among freight stakeholders available in using this technology? No, they are not. Are they available and could they? Yes, they are, and they could.

Your final question related to the environmental considerations and it asks, "Do the current environmental regulations strike the right balance between controlling the environmental impact of intermodal freight transportation and allowing for growth in the traffic using the system?" Our experience in the last two years of intensive work on the Melford International Terminal project is that, to date, we are very positive. We have had a very positive experience in this regard and, in fact, we feel and are linked with our environmental partners.

However, future transportation projects, and let me emphasize this, must not only be environmentally sustainable but also economically sustainable. We believe that there is a win-win in both sides of that equation and is achievable today.

We appreciate your kind attention to our remarks, and we are available for answers to your questions.

The Chair: Thank you very much for your presentation, and, of course, we are quite interested.

On January 27, there was an article in *The Chronicle Herald* about Mr. Hardenbergh of Freeport, Maine. He is the editor of the weekly transportation newsletter, *Atlantic Northeast Rails & Ports*. The article says of Mr. Hardenbergh, "industry consultants have not convinced him that Atlantic Canada and Maine need more container capacity." How do you react to that statement?

Bob Stevens, Chief Executive Officer, Melford International Terminal Inc.: I believe some of my statements were reported in the presses as well. First and foremost, that address should be put in context. Mr. Hardenbergh himself qualified his statements that day by indicating that he was not necessarily qualified to make them, that he had no direct experience in ports or in railroads and that he was an interpreter of expert information that he gathered. We have a very commercially driven project. We have 17 different commercial milestones that we have to meet in order to make this

Votre question suivante touche la transparence de la chaîne d'approvisionnement : utilise-t-on suffisamment la technologie de l'information aux fins du réseau de transport intermodal du Canada? Si ce n'est pas le cas, où faudrait-il en intensifier l'utilisation pour accroître la compétitivité du Canada en ce qui concerne les flux internationaux de marchandises? Non, on ne l'utilise pas suffisamment. Il est essentiel de disposer d'une méthode transparente et uniforme pour assurer la visibilité en transit du fret. Or, nous n'en appliquons pas aujourd'hui. La technologie nécessaire pour assurer une visibilité en transit existe. On peut se la procurer dans le commerce. Peut-on dire qu'elle est entièrement déployée sur le terrain? Non, elle ne l'est pas. Les parties intéressées du secteur du fret sont-elles à même de profiter d'une coordination et de communications à cet égard? Non, elles ne le sont pas. Cette coordination et cette communication sont-elles possibles? Oui, elles le sont, et nous pourrions en tirer parti.

Votre dernière question a pour thème l'environnement : la réglementation actuelle en matière d'environnement atteint-elle le juste équilibre entre l'atténuation des effets sur l'environnement du transport intermodal des marchandises et la croissance du trafic dans le réseau? L'expérience que nous vivons depuis deux ans à travailler intensivement au projet de Melford International Terminal nous le fait voir : jusqu'à maintenant, cela a été très positif. Nous avons vécu une expérience très positive à cet égard et, de fait, nous avons de la sympathie pour nos partenaires environnementaux et nous nous sentons liés à eux.

Cependant, les futurs projets de transport — permettez-moi d'insister là-dessus — doivent être non seulement viables sur le plan environnemental, mais aussi viables sur le plan économique. Nous croyons que c'est en quelque sorte un jeu où il n'y a que des gagnants et que nous pouvons y arriver dès aujourd'hui.

Nous apprécions l'attention que vous accordez avec bienveillance à nos remarques et demeurons à votre disposition si vous voulez poser des questions.

La présidente : Merci beaucoup d'avoir présenté cet exposé. Bien entendu, nous sommes très intéressés.

Le 27 janvier, il y a eu dans le *Chronicle Herald* un article à propos de M. Hardenbergh, de Freeport, au Maine. L'homme en question est rédacteur en chef du bulletin hebdomadaire sur les transports ayant pour titre *Atlantic Northeast Rails & Ports*. Selon l'article, les experts-conseils de l'industrie n'ont pas convaincu M. Hardenbergh de la nécessité d'accroître la capacité de traitement des conteneurs dans la région de l'Atlantique du Canada et dans le Maine. Que pensez-vous de cette affirmation?

Bob Stevens, président-directeur général, Melford International Terminal Inc. : Je crois que certaines de mes déclarations à moi ont été reprises dans les journaux aussi. D'abord et avant tout, l'affirmation en question doit être située dans son contexte. M. Hardenbergh lui-même a précisé sa pensée en affirmant qu'il ne possédait pas forcément les compétences nécessaires pour faire une telle déclaration, qu'il n'avait aucune expérience directe des ports ni des chemins de fer, et qu'il interprétait l'information d'experts qu'il avait rassemblée. Notre projet repose sur une

project go. We have met 12 of them. One of them was to spend in excess of \$1 million to try to understand what incremental volume would be available in our growth horizon in 2010 to 2015.

We engaged the services of John Vickerman from TranSystems, and Jim Brennan from Norbridge out of Washington, the econometric side, to determine what incremental volume would be available, and some of those results you saw today. However, we go further than that. We are the type of people that if we invest money, we like to have more than one or two opinions. We purposely attempted to show you today that other experts in the industry, with no relationship to us, from carriers to port operators to other consultants within the industry, all share the same prediction of the growth that will occur, particularly on the East Coast of North America and, more importantly, on the North Atlantic portion of that East Coast.

When we heard those comments being made, we asked the question, "How many master plans have those people done for the 90 deepwater ports in North America?" The answer is usually, none. We asked the question, "How many Class 1 railways do you represent?" The answer is usually, none. And, we asked, "How many national advisory boards do you sit on?" and the answer was none. We believe that we are better off and our money is better spent after the consultations with the people who have those types of qualifications.

The Chair: Some analysts say that your project will compete for container cargo business with other terminals in Nova Scotia. The Halifax Port Authority has already planned to increase its current capacity from 1.3 million TEUs to 2 million TEUs. I would like to have your comments on that.

Mr. Stevens: My understanding was that the projection for current capacity within Halifax with the existing facilities is approximately 1.2 million TEUs, which was the figure that we included in our market capacity. In the figures that we used for those types of achievable levels between 2010 and 2015, we apply Halifax at 1.2 million and ourselves at 1.5 million with full build-out of our facilities or 1 million initially. From those projections, there is sufficient incremental volume for both of those facilities to reach that capacity.

I am not certain of their plans or capacity issues to be able to get to 2 million TEUs. However, if there will be 72 million TEUs of containers coming into North America in 2020, then surely the East Coast of Canada should have an objective to at least get 3 million or 3.5 million of those.

motivation commerciale très profonde. Nous avons fixé 17 étapes commerciales qu'il nous faut atteindre avant de mettre le projet en branle. Nous en avons atteint 12. Une d'entre elles consistait à dépenser plus de 1 million de dollars pour essayer de comprendre ce que représenterait le volume excédentaire qui serait à l'origine de notre croissance entre 2010 et 2015.

Nous avons engagé John Vickerman, de TranSystems, et Jim Brennan, de Norbridge, à Washington, pour l'aspect économétrique de la chose. Nous les avons chargés de déterminer ce à quoi s'élèverait le volume excédentaire. Vous avez vu certains résultats de leur travail aujourd'hui. Tout de même, nous allons plus loin que cela. Nous sommes de la trempe de ceux qui, là où ils investissent des fonds, aiment bien avoir plus d'un ou deux avis sur la question. C'est à dessein que nous avons essayé de vous montrer aujourd'hui que les autres experts de l'industrie, qui sont sans lien avec nous, depuis les transporteurs jusqu'aux consultants en passant par les exploitants portuaires, prédisent qu'il y aura bel et bien croissance, particulièrement sur la côte Est de l'Amérique du Nord et, fait encore plus important, dans le segment de l'Atlantique Nord de la côte Est en question.

En entendant ces commentaires, nous nous sommes posé la question : combien de plans directeurs ces gens ont-ils signés en rapport avec les 90 ports en eaux profondes d'Amérique du Nord? La réponse habituelle : aucun. Nous avons posé la question : combien de chemins de fer de catégorie 1 représentez-vous? La réponse habituelle : aucun. Puis, nous avons demandé : à combien de conseils consultatifs nationaux siégez-vous? La réponse : aucun. À notre avis, nous sommes mieux lotis, notre argent est mieux dépensé du fait que nous avons consulté les gens qui possèdent les titres de compétence voulus.

La présidente : Certains analystes affirment que votre projet entrera en concurrence avec un fret conteneurisé que prendraient en charge d'autres terminaux en Nouvelle-Écosse. L'administration portuaire de Halifax a déjà prévu d'accroître sa capacité, de façon à la faire passer de 1,3 million d'EVP à 2 millions d'EVP. J'aimerais savoir ce que vous pensez de cela.

M. Stevens : Je croyais savoir que la projection, pour ce qui est de la capacité actuelle du port de Halifax, compte tenu des installations existantes, correspondait à environ 1,2 millions d'EVP, ce qui correspond aux chiffres que nous avons présentés en ce qui concerne la capacité du marché. Les statistiques que nous avons employées pour rendre compte de ce qui peut se réaliser entre 2010 et 2015 reposent sur l'idée que le port de Halifax prenne en charge 1,2 million d'EVP alors que nous, nous en prenons 1,5 million une fois l'ensemble de nos installations aménagées, sinon 1 million au départ. D'après ces prévisions, la demande excédentaire prévue suffit à alimenter les deux installations de manière qu'elles puissent atteindre cette capacité.

Je ne suis pas certain de savoir que leurs relevés de la capacité ou leurs projets prévoient d'en arriver à 2 millions d'EVP. Tout de même, s'il y a 72 millions d'EVP qui arrivent en Amérique du Nord en 2020 comme prévu, à coup sûr, la côte Est du Canada devrait avoir pour objectif d'en prendre en charge au moins 3 millions ou 3,5 millions.

The Chair: Is there a possibility of you working with the Halifax Port Authority?

Mr. Stevens: We believe very definitely that there is that possibility. As a matter of fact, we have said from day one — and it is Mr. Vickerman's quote — "A rising tide lifts all boats." We believe we need critical mass. We need critical mass to attract better rail rates and to have the facilities and infrastructure that are required in order to move the product inland; and we can provide critical mass.

There are different alliances and carriers, different competitive groups and the beneficial cargo owners who, more and more today, control the routing of their product. We believe that not one entity will be able to address all those competitive factions and, in fact, there are opportunities for both.

Mr. Vickerman: I had an opportunity to do the marketing for the Prince Rupert Port Authority, and I have worked for Vancouver Port Authority. I have participated in the strategic plan for the Montreal intermodal strategy, worked at the Port of Hamilton and also in Saskatchewan and other locations where we believe inland ports might be viable. In working with the B.C. ports, Vancouver Port Authority and Prince Rupert Port Authority, early in the process, the first reaction was, "Why is there another entity here? Why can that not all be accommodated in the existing port infrastructure?"

If we look at it today, and we look at Cosco's run from Prince Rupert to Chicago, it appears they will deliver in about 95 hours routinely, although the initial estimate was 105 hours. We believe that traffic is incremental and different. I truly believe that if we apply the coming together and the partnership in the Asia Pacific Gateway between Prince Rupert and Vancouver, that eventually the rising tide and recognition in the Atlantic Gateway will occur. The Port of Halifax, a capable and professionally run port, could easily partner with the Melford issue; these are two value equations with very different specifics, very different accommodations. Then, together, the rising tide and the recognition and targeting of the proper freight are achievable. In the ports that I have dealt with, nearly every one of them in North America, we have seen that without strategic alliances and partnering, we cannot achieve the ultimate end. I believe that is possible here.

Senator Oliver: I find your answer fascinating. Have you been talking to anyone at the Port of Halifax about this, and, if so, who has been talking and at what levels?

La présidente : Serait-il possible que vous travailliez de concert avec l'administration portuaire de Halifax?

M. Stevens : Nous croyons très certainement que cela est possible. De fait, nous avons dit dès le départ — et je citerai M. Vickerman — « la marée montante soulève tous les bateaux ». Nous sommes d'avis qu'il nous faut une masse critique. Il nous faut atteindre une masse critique pour obtenir de meilleurs tarifs de transport ferroviaire et pour nous donner les installations et l'infrastructure nécessaires pour faire cheminer le produit vers l'intérieur; et nous sommes en mesure de fournir cette masse critique.

Il existe diverses alliances et divers transporteurs, divers groupes concurrentiels et puis les propriétaires bénéficiaires de cargaisons qui, de nos jours, de plus en plus, déterminent l'acheminement de leur produit. À notre avis, il n'y a pas une seule et unique entité qui saura composer avec toutes ces factions rivales et, de fait, il y a des occasions à saisir pour les deux.

M. Vickerman : J'ai eu l'occasion de réaliser l'étude de marché de l'administration portuaire de Prince Rupert et j'ai travaillé aussi pour l'administration portuaire de Vancouver. J'ai pris part à la planification stratégique du projet intermodal de Montréal, j'ai travaillé pour le port de Hamilton et aussi j'ai travaillé en Saskatchewan et ailleurs, là où nous croyons que des ports intérieurs pourraient être viables. Au moment de collaborer avec les ports de la Colombie-Britannique, l'administration portuaire de Vancouver et l'administration portuaire de Prince Rupert, dès les premiers stades, il y avait une première réaction : pourquoi y a-t-il une autre entité? Pourquoi l'infrastructure portuaire existante ne suffirait-elle pas à prendre tout cela en charge?

Si nous regardons la situation aujourd'hui et notamment le parcours de Cosco entre Prince Rupert et Chicago, il semble que les responsables vont pouvoir livrer les marchandises en 95 heures environ, de façon courante, même si l'estimation initiale se situait à 105 heures. Je crois que le trafic dont il est question ici est excédentaire et différent. Je suis convaincu de ce fait : si nous faisons cause commune et que le partenariat se fait au sein de la porte d'entrée de l'Asie-Pacifique entre Prince Rupert et Vancouver, un jour, il y aura du côté de la porte d'entrée de l'Atlantique la marée montante et la reconnaissance voulues. Le port de Halifax, qui est dirigé de manière professionnelle et compétente, pourrait facilement entrer en partenariat avec Melford; nous avons affaire ici à deux équations qui comportent des éléments très différents, des paramètres très différents. Puis, ensemble, il est possible d'y arriver grâce à la marée montante et à la reconnaissance et au ciblage des bonnes marchandises. Dans les ports auxquels j'ai eu affaire, presque tous les ports en Amérique du Nord, nous avons constaté que, en l'absence d'alliances et de partenariats stratégiques, nous ne pouvons atteindre le but ultime. Je crois qu'il est possible d'y arriver ici.

Le sénateur Oliver : Votre réponse me fascine. Vous êtes-vous entretenus avec un responsable du port de Halifax à ce sujet et, le cas échéant, qui est-ce et quel est le rang qu'il occupe dans l'organisation?

Mr. Stevens: No, we have not. We have made, at some time, overtures toward the Halifax Port Authority. You have to remember, Senator, that I started this project back in 1998 when I participated with the Province of Nova Scotia in their response to the Maersk-Sealand proposal. It was then that I saw that Nova Scotia some day would have the opportunity to return as a gateway.

I do not need to tell you that pre-Confederation we had more ships on the seas than every other nation of the world, and we lost our trading capabilities over the years. The Maersk-Sealand proposal, or at least the response to it, told me that the geography had not been lost, and, in fact, the trends and conditions that were developing would at some point present that opportunity again.

In 2005, those conditions and trends had developed to such a state that now they were no longer a vision, they were a reality. It was then that I went out and sought the option and purchase and sale agreement for the properties from the Province of Nova Scotia. We worked, from 2005 to the end of May 2007, very much under the radar screen for very purposeful reasons. Number one, it was more effective, and we could get more done; but, most importantly, we had these commercial milestones that we had to meet and did not want to create false expectations before we were convinced that, in fact, that incremental volume would be available.

Senator Oliver: A week ago, we were in Prince Rupert, and they indicated that they had no interest whatsoever now in cooperating with Vancouver because they put their cargo on the train, it goes down to Memphis, and they are doing pretty well and want to continue that. It is not 100 hours delivery time anymore, it is 92 hours. Therefore, the Port of Halifax can get the same container to Memphis in an even shorter period.

I would like to ask some questions about information technology because I am interested in information technology. You said that in terms of freight flows, that it is not being used now. What particular technology would like to use to make it more effective?

Also, I would like to know what the federal government — because we are a parliamentary committee, not scientists or business people; we are here looking at public policy — could be do to assist in the use of information technology to make the business more viable and productive?

Mr. Vickerman: Senator, I believe I can give you at least one glimpse of that. I happen to believe that the real solution for increased productivity is not hardware but rather software, and it is the data and performance information that will empower the system across modal boundaries.

Given that, there are multiplicities of IT-related developments applicable to this industry.

M. Stevens : Non, nous ne l'avons pas fait. À un moment donné, nous avons pressenti à l'administration portuaire de Halifax. Vous devez vous rappeler, sénateur, que j'ai commencé à travailler à ce projet en 1998, époque à laquelle je participais avec les responsables de la Nouvelle-Écosse à la préparation de la réaction de la province au projet proposé de Maersk-Sealand. C'est à ce moment-là que j'ai vu que, un jour, la Nouvelle-Écosse pouvait revenir dans le décor en tant que porte d'entrée.

Je n'ai pas à vous dire que, avant la Confédération, nous avions plus de navires en mer que tous les autres pays du monde, et nous avons perdu nos moyens commerciaux au fil des ans. Le projet de Maersk-Sealand, ou tout au moins la réaction à ce projet, m'a fait voir que les avantages géographiques étaient encore là et que, de fait, il se dessinait dans le monde des tendances et des conditions qui feraient que, à un moment donné, l'occasion se présenterait de nouveau.

En 2005, les conditions et tendances en question en sont rendues au point où il s'agit non pas ici d'une vision de l'avenir, mais plutôt d'une réalité. C'est à ce moment-là que je suis allé chercher l'option d'achat et la convention de vente touchant les propriétés de la province de la Nouvelle-Écosse. De 2005 à la fin de mai 2007, nous avons travaillé à cela, en restant beaucoup dans l'ombre, pour des raisons très précises. Premièrement, c'était plus efficace de procéder ainsi, et nous pouvions en accomplir davantage; mais, ce qui est plus important, nous avions fixé ces étapes commerciales qu'il nous fallait atteindre sans susciter de fausses attentes avant d'être convaincus nous-mêmes du fait que, en réalité, le volume excédentaire en question existerait.

Le sénateur Oliver : À Prince Rupert, il y a une semaine, les gens nous ont dit que cela ne les intéressait nullement de coopérer pour l'instant avec le port de Vancouver parce qu'on embarque les marchandises à bord du train, qui se rend à Memphis, puis tout va très bien, et les gens veulent continuer comme ça. Le délai de livraison n'est plus de 100 heures; il est de 92 heures. Par conséquent, le port de Halifax peut acheminer le même conteneur à Memphis en moins de temps encore.

J'aimerais poser quelques questions sur la technologie de l'information parce que cela m'intéresse. Vous dites que, pour le transport des marchandises, on ne s'en sert pas actuellement. Quelle technologie particulière aimeriez-vous utiliser pour rendre cela encore plus efficace?

De même, j'aimerais savoir ce que le gouvernement fédéral — nous formons ici un comité parlementaire, qui n'est donc pas composé de scientifiques ou de gens d'affaires; nous sommes là pour étudier la politique gouvernementale — pourrait faire pour aider à utiliser la technologie de l'information pour que les affaires deviennent plus viables et plus productives?

M. Vickerman : Sénateur, je crois que je peux vous laisser entrevoir ce qu'il en est. J'ai la conviction que la véritable solution à adopter pour accroître la productivité réside non pas dans le matériel informatique, mais plutôt dans les logiciels, et que ce sont les données et les renseignements sur le rendement qui viendront enrichir le système indépendamment des limites modales.

Cela dit, il existe de multiples applications liées aux TI que l'industrie peut adopter.

Senator Oliver: That is good.

Mr. Vickerman: Let me give you one hard specific of which I am aware that might be of interest. Nine years ago, the U.S. Department of Defense had an initiative to create a fast logistic ship. The fastest container ships today travel at 26 knots. This was a proposal for a 75-knot logistic attack ship.

The U.S. military quickly found out that if they went between two slow ports with a very fast ship, they still had slow cargo. They started developing something called “agile port.” Ultimately, the military said, “Until we see it tested full scale, we will not believe the availability.”

The Port of Tacoma, in July of 2003, stepped forward with Hyundai America Shipping Inc. and, at Washington United Terminals, applied the agile port technology — which I will briefly describe in a sentence to you — and they doubled the capacity of that terminal without building anything, without adding any new equipment. In fact, they had the International Longshore and Warehouse Union, ILWU — it was the first time I had to have the ILWU as a subconsultant, and the first time I have hired a union in that process. It was very creative; I was not allowed to be on the terminal and use a personal digital assistant, PDA, without a marine clerk standing next to me.

Let me explain “agile port” and then you will understand the technology. If we loaded the vessels, not for port call but for train destination, if we loaded the trains, not for port call or terminal call but for vessel deployment — Kaohsiung, Keelung, Osaka, Busan, Chobe — we could reduce the dwell in the ports. The average dwell time in the North American ports, in my opinion, is six days to eight days — whether import, export, reefer, dry or rag top. If we reduce that in half, we have doubled the capacity of the system without building anything.

Melford proposed that to CN. CN was enamoured with that, and the early elements of the agile port are being deployed here. Information technology then, applied to the asset of the ship and the train, not focussing on where the cargo goes but where those assets start and stop, has been proven in the United States at full scale with the unions to be a potent issue.

Now, many people argue that it would be hard to convince a third-party beneficial cargo owner to load the ship in Kaohsiung differently, but about half of the industry, in my opinion, right now believes that what I just told you is possible. That is an information technology where we load the ship and the

Le sénateur Oliver : Cela est bien.

M. Vickerman : Permettez-moi de vous donner un exemple probant de ce qui pourrait vous intéresser, selon moi. Il y a neuf ans, le département américain de la défense s'était donné pour projet de créer un navire logistique rapide. Les navires porte-conteneurs les plus rapides, aujourd’hui, voyagent à 26 nœuds. Le projet américain visait à créer un navire logistique d’attaque pouvant atteindre 75 noeuds.

Les militaires américains l'ont vite découvert : lorsqu'un navire très rapide fait son chemin entre deux ports où l'activité est lente, le cheminement de la cargaison se fait encore lentement. Ils ont commencé à mettre au point un truc baptisé « port agile ». Puis, ils ont fini par se dire : tant et aussi longtemps que nous n'essayons pas cela à grande échelle, nous n'allons pas pouvoir croire vraiment ce qu'il en est de la disponibilité.

Le port de Tacoma, en juillet 2003, s'est proposé. De même Hyundai America Shipping Inc. Aux installations de Washington United Terminals, ils ont appliqué la technologie du port agile — que je vais décrire brièvement, en une phrase — et sont parvenus à doubler la capacité du terminal sans construire quoi que ce soit, sans ajouter de matériel neuf. De fait, ils ont mobilisé le syndicat — l'International Longshore and Warehouse Union, ou ILWU — et c'est la première fois que j'ai dû avoir l'ILWU comme consultant secondaire, la première fois aussi où j'ai engagé un syndicat dans le cadre de cette démarche. Ça a été très créatif; je ne pouvais être présent au terminal et me servir d'un assistant numérique personnel sans avoir à mes côtés un commis du secteur maritime.

Permettez-moi d'expliquer ce qu'est un « port agile ». Après, vous serez à même de comprendre la technologie. Si nous chargions les navires, non pas en vue du port d'escale, mais plutôt d'une gare de trains, si nous chargions les trains, non pas en vue d'un port d'escale ou d'un terminal, mais plutôt du déploiement d'un navire — pour Kaohsiung, Keelung, Osaka, Busan, Chobe —, nous pourrions réduire le temps d'attente dans les ports. Le temps d'attente moyen dans les ports d'Amérique du Nord, à mon avis, se situe entre six et huit jours — qu'il s'agisse d'importation, d'exportation, d'une cargaison sèche ou réfrigérée, ou encore de marchandises bâchées. Si nous réduisons cela de moitié, nous doublons la capacité du système sans construire quoi que ce soit.

Melford a proposé cela au CN. Le CN est devenu amoureux de l'idée, et les premiers éléments du port agile sont déployés ici. L'application à grande échelle — qui s'intéresse aux navires et aux trains, qui se soucie non pas de la destination de la cargaison, mais plutôt des escales prévues — est devenue une question de taille aux États-Unis avec les syndicats.

Bon, bien des gens feraient valoir qu'il serait difficile de convaincre un propriétaire bénéficiaire tiers de la cargaison de charger le navire différemment à Kaohsiung, mais la moitié de l'industrie environ, à mon avis, croit en ce moment que ce que je viens de vous dire est possible. C'est une technologie de

trains in a computer and pre-assign it, not for port call, but for crossing the modal boundary between those two modes.

It is possible, sir. I have seen it with my own eyes, and we have delivered the results to the U.S. Department of Defense, and they believe it; so much so that they are expanding a new test among three ports — Seattle, Tacoma and Portland — and loading it from an inland port to prove the inland port capability.

Senator Oliver: Are any of the Asian ports, such as Hong Kong or Shanghai, using any such software?

Mr. Vickerman: Yes, they are. In fact, the ports necessarily are not, but the carriers are.

Senator Oliver: Is it being deployed in China?

Mr. Vickerman: It is, yes. In fact, in Shanghai there is a specific deployment of that at the new deepwater 54-berth port. It is not easily done.

Senator Oliver: What, if anything, do you believe the government should do in terms of assisting the increased use of information technology to increase and enhance productivity?

Mr. Stevens: First, we have been able to develop the agile port concept. We have also been able to have access to the electronic data interchange, EDI, ramp of the railroad in order to make that portion of the logistics chains transparent.

Our operating technology within the terminal is called Tideworks Technology, and it is compatible with CN's EDI ramp. Therefore, we will be able to do terminal-to-destination transparency.

Now, the difficult part is always to develop a business case for the carrier to be motivated to do that. Multiple port deployments make it more difficult. However, we believe that the ultimate efficiencies or the concluding efficiencies and freedom of movement across the border because of that transparency will, in fact, be the business case motivator for the carriers to open up. We have built in within Tideworks the ability to have carrier operating technology included. Therefore, we could go the extra step.

What can the government do? Once that type of technology is designed and working, it is then, I believe, incumbent. We were in Washington the week before Christmas having discussions with the Department of Homeland Security, the United States Coast Guard and the U.S. Department of Transportation, and the question we were asking was as though we were hockey players — we like to think like Wayne Gretzky. We want to be where the puck will be rather than where it is now; we want to be where it is in five years time.

l'information qui permet de charger le navire et le train par des moyens informatiques et de préassigner la cargaison non pas pour un port d'escale, mais pour franchir la frontière entre les deux modes de transport.

Cela est possible. Je l'ai vu de mes propres yeux, et nous avons fait part des résultats au département américain de la défense, qui l'a cru; à tel point qu'il donne actuellement de l'ampleur à un nouvel essai prévu dans trois ports — Seattle, Tacoma et Portland — et qu'il effectue des chargements depuis un port intérieur pour prouver cette capacité-là.

Le sénateur Oliver : L'un quelconque des ports d'Asie, par exemple celui de Hong Kong ou de Shanghai, utilise-t-il de tels logiciels?

M. Vickerman : Oui, ils le font. De fait, les ports ne le font pas, forcément, mais les transporteurs le font.

Le sénateur Oliver : Est-ce déployé en Chine?

M. Vickerman : Oui. De fait, à Shanghai, il y a un déploiement spécifique au nouveau port en eau profonde de 54 postes à quai. Ce n'est pas une mince tâche.

Le sénateur Oliver : Selon vous, qu'est-ce que le gouvernement devrait faire, si tant est qu'il devrait faire quelque chose, pour faciliter l'utilisation accrue de la technologie de l'information pour accroître et améliorer la productivité?

M. Stevens : Premièrement, nous avons pu parfaire le concept de port agile. Nous avons pu aussi accéder à la rampe d'échange de données informatisées (EDI) de la société ferroviaire pour assurer la transparence de ce segment de la chaîne de logistique.

Notre technologie de fonctionnement au terminal est baptisée Tideworks Technology et est compatible avec la rampe d'EDI du CN. Nous allons donc être en mesure d'assurer la transparence des opérations depuis le terminal jusqu'à la destination.

Bon, la tâche la plus difficile consiste toujours à convaincre le transporteur. Les déploiements portuaires multiples compliquent encore plus la donne. Cependant, nous croyons que cette transparence — avec les gains en efficience qu'elle procure au bout du compte et la liberté de mouvement aussi à la frontière — est l'argument qui finira par convaincre le transporteur de s'ouvrir à l'idée. Nous avons conçu Tideworks de telle sorte qu'il demeure possible d'y intégrer la technologie de fonctionnement du transporteur. Nous serions donc prêts à faire l'effort supplémentaire qui est requis.

Qu'est-ce que le gouvernement peut faire, lui? Une fois ce type de technologie conçue et mis en place, c'est à ce moment-là, à mes yeux, que le gouvernement doit agir. La semaine avant Noël, nous étions à Washington à discuter avec le département de la sécurité intérieure, la Garde côtière et le département des transports, et nous posions la question à la manière d'un joueur de hockey — nous aimons penser comme Wayne Gretzky. Nous souhaitons nous retrouver là où la rondelle se retrouvera dans un instant, et non pas où elle est là en ce moment; nous voulons devancer la situation de cinq ans.

We made the point about the security being harmonized, and the idea is that the motivation for everyone within the private sector or the public sector who is in the business, in order to motivate them to be the same and have that EDI and that transparency, is the ability to move it up a notch so that we also have it available for security and for customs. Then, all of a sudden, we have a huge amount of value add in the process. That is where government role comes in; to have those discussions with the Department of Homeland Security and get acceptance of some type of criteria by which, in fact, that EDI system or those systems will be acceptable.

Senator Oliver: We have had some evidence on that from witnesses in Ottawa, some Chinese business people and people in the trade, but thank you very much.

Senator Mercer: In your presentation, you talked about having union support for the project. I want to explore that a little bit. Tomorrow we will hear from the International Longshoremen's Association Council of Unions. If I ask them this question, will I get the same answer?

Mr. Stevens: That depends on who you are talking to, senator.

Senator Mercer: I will be talking to the International Longshoremen's Association, ILA.

Mr. Martin: Let us say that we have had several discussions with union representatives, which went exceedingly well. Let us also say that our terminal operator, who has the same marine out of Seattle, who operate 150 of these marine terminals around the world, has an excellent relationship with the International Longshore and Warehouse Union, ILWU, on the West Coast of the United States and in other areas and the ILA on the East Coast of the United States — currently operating the Port of Baltimore. They have the reputation in the industry of being firm but fair from the union's perspective, and that is what we intend to be as well.

Senator Mercer: One of the stark differences that we have noticed in our studies is the labour unrest that has been prominent on the West Coast and the labour stability that is prominent on the East Coast.

Mr. Martin: Yes, that is correct.

Senator Mercer: I have a concern referring to the unions on the West Coast when we are talking about a port that will be on the East Coast.

Concerning public support for this, one of your partners was RailAmerica who owns the railbed from Truro up to Sydney. They are having some public relations problems with the adjacent landowners. One report was that the most common problem is that the railway crossings that are used by individuals, historically, the fees have escalated from a \$50-per-year fee to as high as a \$500-per-year fee.

Nous avons fait valoir l'idée d'harmoniser les règles de sécurité, et c'est pour que chacun qui exerce ses activités dans le secteur privé ou dans le secteur public soit motivé — pour qu'il y ait cette émulation et l'EDI et la transparence — à relever son jeu d'un cran, puis, subitement, il y a une valeur énorme qui est ajoutée au processus. Voilà où le gouvernement entre en scène; il discute avec le département de la sécurité intérieure et fait avaliser certains critères qui, de fait, font que le système d'EDI ou les systèmes en question sont jugés acceptables.

Le sénateur Oliver : Il y a des témoins à Ottawa qui nous ont parlé de cela, des gens d'affaires chinois et des gens qui s'adonnent à ce commerce, mais merci beaucoup.

Le sénateur Mercer : Pendant votre exposé, vous avez parlé du fait d'obtenir le soutien du syndicat pour votre projet. Je veux explorer un peu cette question. Demain, nous allons entendre les représentants du conseil des syndicats de l'Association internationale des débardeurs. Si je leur pose cette question, vais-je obtenir la même réponse?

Mr. Stevens : Ça dépend à qui on parle, sénateur.

Le sénateur Mercer : Je vais parler à l'Association internationale des débardeurs, l'AID.

M. Martin : Disons que nous avons eu avec les délégués syndicaux plusieurs discussions qui se sont extrêmement bien déroulées. Disons que notre exploitant de terminal, qui a le même terminal maritime à Seattle, qui exploite 150 terminaux maritimes dans le monde, cultive d'excellents liens avec l'International Longshore and Warehouse Union, l'ILWU, sur la côte Ouest des États-Unis et dans d'autres régions, et avec l'AID sur la côte Est des États-Unis — en ce moment, au port de Baltimore. Au sein de l'industrie, ces gens-là ont la réputation d'être fermes, mais équitables. C'est pourquoi nous avons l'intention de l'être nous aussi.

Le sénateur Mercer : Une des différences très nettes que nous avons remarquées pendant nos études, c'est que l'agitation ouvrière est prédominante sur la côte Ouest, alors que la stabilité est prédominante sur la côte Est.

M. Martin : Oui, c'est cela.

Le sénateur Mercer : Je m'inquiète qu'on parle des syndicats de la côte Ouest là où il est question d'un port qui se trouvera sur la côte Est.

Pour ce qui est de l'appui public à ce sujet, un de vos partenaires était RailAmerica, propriétaire du chemin de fer entre Truro et Sydney. RailAmerica a eu certains problèmes de relations publiques avec les propriétaires des terrains adjacents. Selon une source, le problème le plus courant tient au fait que les droits exigés des gens qui utilisent les traverses de tout temps sont passés de 50 \$ par année à 500 \$ par année dans certains cas.

It is not a great way to win friends and influence people. If this proceeds, will you and RailAmerica have public relation problems in dealing with Nova Scotians all along the line, as well as the new line that needs to be built, obviously, from the mainline into the port?

Mr. Martin: We are aware of the public relations issues to which you refer. We have had one discussion with RailAmerica about that, but we are not in a position to speak for them here today. We would like to believe that that issue will get resolved. My understanding is that there are discussions ongoing about that issue. Certainly, it is our intent to be a good corporate citizen, and we would hope that our partners will be as well.

Senator Mercer: You talked about this being 100 per cent private and not wanting government money involved. I am sure that that would have perked up the ears of the two Conservative members of our committee; they would have been impressed with that. I would like to believe that too, but I have been around too long. I have been in this province most of my life and have seen heavy water plants and everything else. I am concerned that you have not talked about the infrastructure that will be needed to support this.

Your main mode of transportation out of the port will be rail. I appreciate that, but you will have trucks; that will happen. You have a two-lane highway going from the Strait of Canso to New Glasgow. You will put many trucks on that highway. I would imagine that you are expecting the Province of Nova Scotia to participate, and the Province of Nova Scotia will be expecting the Government of Canada to participate. There is a plan to twin the road, I know, but will you be able to handle that? Will the road be able to handle it? You do not want direct government money, but these are the hidden monies that the government will have to pay to support this project.

Mr. Martin: Let me be clear, senator. We are not looking for direct or indirect money. I can assure you that we have a list of financial institutions, whether they are Canadian chartered banks through their capital arms or big international banks or investment arms or U.S. investment banks, who are lining up to finance this project. I have raised a large amount of money for many different projects over the last 20 years, and I can tell you that I have never seen quite an appetite in the financial markets for infrastructure projects of which, according to Duncan McCallum, who is the head of infrastructure financing at the Royal Bank of Canada — which happens to be our bank in Toronto — this is in the sweet spot of infrastructure financing projects. We do not anticipate any need for public money, nor is the project premised on receiving government support or money of any kind.

With respect to the highway, we cannot speak for the Province of Nova Scotia. We do understand there are discussions about the twinning of the highway from beyond New Glasgow to the Strait

Ce n'est pas une façon extraordinaire de se faire des amis ou de persuader les gens. Si cela va de l'avant, est-ce que vous et RailAmerica aurez des problèmes de relations publiques avec les Néo-Écossais tout le long de la voie ferrée et aussi de la nouvelle voie qu'il faudra construire, évidemment, du chemin de fer principal au port?

M. Martin : Nous sommes au courant du problème de relations publiques auquel vous faites allusion. Nous avons eu une discussion avec RailAmerica à ce sujet, mais nous ne saurions parler en leur nom aujourd'hui. Nous aimons à croire que le problème se réglera. Je crois savoir qu'il y a des pourparlers à ce sujet. Certes, nous avons l'intention d'être de bons citoyens corporatifs et nous espérons que nos partenaires le seront aussi.

Le sénateur Mercer : Vous avez dit que le projet serait entièrement privé, que vous ne vouliez pas de fonds publics. Je suis sûr que cela a attiré l'attention des deux Conservateurs membres de notre comité, qui en auraient été impressionnés. J'aimerais y croire moi aussi, mais ça fait trop longtemps que je travaille ici. J'ai habité dans cette province pendant la majeure partie de ma vie; j'y ai vu des usines d'eau lourde et tout le reste. Cela m'inquiète que vous n'ayez pas parlé de l'infrastructure qu'il faudra pour appuyer le projet.

Pour sortir du port, votre principal mode de transport sera le train. Je veux bien, mais il y aura aussi des camions; il y aura du transport par camion. Il y a une route à deux voies qui va du détroit de Canso à New Glasgow. Vous allez y faire circuler de nombreux camions. J'imagine que vous attendez de la province de la Nouvelle-Écosse qu'elle participe et que la province de la Nouvelle-Écosse attendra du gouvernement du Canada qu'il participe lui aussi. Il y a un projet de doublement de la voie, je le sais, mais comment entendez-vous régler cette question? La route suffira-t-elle à la tâche? Vous ne voulez pas de fonds publics directs, mais il y a là des sommes d'argent « cachées » que le gouvernement va devoir payer pour appuyer le projet.

M. Martin : Soyons clairs, sénateur. Nous ne cherchons pas de fonds directs ni indirects. Je peux vous assurer que nous avons dressé une liste d'institutions financières, que ce soit des banques à charte canadiennes, par leur section d'investissement, ou de grandes banques internationales ou encore la section investissement de banques d'investissement américaines, qui font la queue pour pouvoir financer notre projet. J'ai rassemblé de grandes sommes d'argent en rapport avec bien des projets différents depuis 20 ans et je puis vous dire que je n'ai jamais vu sur les marchés financiers un tel appétit pour les projets d'infrastructure dont il s'agit ici, selon Duncan McCallum, directeur du financement des infrastructures à la Banque Royale du Canada — qui se trouve à être notre banque à Toronto — ce qu'il y a de plus alléchant en fait de projets de financement d'infrastructure. Nous ne prévoyons pas avoir besoin de fonds publics quelconques. Le projet lui-même ne repose pas non plus sur l'idée que des fonds gouvernementaux ou un appui gouvernemental quelconque existent.

Quant à la route, nous ne pouvons parler au nom de la province de la Nouvelle-Écosse. Nous croyons savoir qu'il y a des discussions au sujet du doublement de la route entre

of Canso. This is primarily a rail intermodal facility where about 98 per cent of the cargo will travel by intermodal rail. The balance, ultimately, will probably go by short sea shipping or feeder vessels.

In our capital costs, we have included the estimated costs of improving Highway 344, which is the two-lane highway to the site to which you referred. We have also included in our capital costs the cost of building the 22-mile, or 30-kilometre, spur line into the site. Therefore, it is a complete package in terms of the facilities and access to those facilities.

Senator Mercer: We have RailAmerica owning the line coming from your spur down to Truro. Is the infrastructure there? I do not know enough about rail infrastructure to know. Is that railbed in good enough shape to carry this extraordinary amount of traffic that you are proposing to put on it? For the sake of my colleagues who are not from this part of the country, there have not been many trains going over those tracks for a long time.

Mr. Martin: The railbed and the rail system were designed to carry very heavy loads. We are advised by the railroads that it is in a good state of repair, and recently CN and RailAmerica did a joint engineering review of that track to identify any problems or any need for upgrades on the line. We do not have that report as yet but expect it shortly. We are not anticipating that there will be any surprises.

Senator Mercer: You talked about an “on-dock logistic park.” I did not understand the terminology. I have a vision of what it might be, but I do not want to have the wrong picture. Can you explain that to us?

Mr. Stevens: We explicitly use that term because the more conventional one out of necessity within North America is “near dock” and those near dock, if we are talking about Los Angeles-Long Beach, could be a hundred miles away. If we are talking about near dock in Savannah, they are probably 20 miles or 30 miles away.

We began saying that we were, “a stone’s throw away,” but we are actually on dock. In fact, we will, if we want to, be able to move the merchandise off road into the logistic park. The importance of the logistic and distribution centre park cannot be underestimated. I heard testimony from the previous witness, and I would like to explain a little more about the extreme value add that comes with those facilities. The park not only permits the beneficial cargo owners, who today are more important in the routing of that cargo than even the carriers, to do multiple origins so that they can bring the cargo in to one location but also allows them to pick it or pack it. It allows them to pack for seasons or specific destinations and to put into that supply chain the dependability that they want so that they know it is on this side of the water and that they can deliver for that seasonal period. As

New Glasgow et le détroit de Canso. Il s’agit principalement d’une installation ferroviaire intermodale où 98 p. 100 des marchandises sont acheminées par train vers un autre mode. Le reste, en fin de compte, sera probablement l’affaire d’un transporteur maritime sur courte distance ou de navires collecteurs.

Nous avons inclus dans le calcul de nos dépenses en immobilisations le coût prévu de l’amélioration de la route 344, soit la route à deux voies qui mène à l’endroit dont vous avez parlé. Nous avons également inclus dans ce calcul le coût de construction de la ligne secondaire de 30 kilomètres ou 22 milles qui mènera à cet endroit. C’est donc un tout : les installations et l'accès à celles-ci.

Le sénateur Mercer : RailAmerica est propriétaire de la ligne entre votre ligne secondaire et Truro. L’infrastructure est-elle en place? Je ne m'y connais pas suffisamment bien en matière d'infrastructure ferroviaire pour le savoir. L'assiette des rails est-elle suffisamment en bon état pour permettre le transport de cette quantité extraordinaire de marchandises que vous proposez de faire passer par là? Je signale à mes collègues qui ne sont pas de cette région du pays qu'il n'y a pas eu beaucoup de trains sur ces rails depuis longtemps.

M. Martin : L'assiette des rails et le réseau ferroviaire ont été conçus pour permettre le transport de charges très importantes. Les sociétés ferroviaires nous indiquent que cette ligne est en bon état, et, récemment, CN et RailAmerica ont effectué ensemble une évaluation technique des rails pour vérifier s'il y avait des problèmes ou s'il fallait rénover la ligne. Nous n'avons pas encore reçu le rapport, mais nous nous attendons à l'obtenir sous peu. Nous pensons qu'il n'y aura pas de surprise.

Le sénateur Mercer : Vous avez parlé d'un « parc logistique à quai ». Je n'ai pas compris le terme. J'ai une idée de ce que ça doit être, mais je veux être sûr de ne pas me tromper. Pouvez-vous nous expliquer ce que c'est?

M. Stevens : Nous utilisons précisément ce terme parce que celui qu'on utilise habituellement par nécessité en Amérique du Nord, c'est « installations à proximité des quais », et ces installations, si nous parlons, par exemple, de Los Angeles-Long Beach, peuvent se trouver à 100 milles de l'endroit. Si nous parlons d'installations à proximité des quais à Savannah, ces installations sont probablement situées à 20 ou 30 milles de là.

Nous avions commencé à dire que nos installations se trouvaient « à un jet de pierre de l'endroit », mais, en fait, elles se trouvent sur les quais. En réalité, nous allons être en mesure, si nous le souhaitons, de transborder les marchandises dans le parc logistique. On ne peut sous-estimer l'importance des parcs logistiques et de distribution. J'ai écouté ce qu'a dit le témoin précédent, et j'aimerais vous donner quelques précisions au sujet de la valeur très importante qu'ajoutent ces installations. Le parc permet non seulement aux propriétaires des marchandises qui en profitent, et qui, aujourd’hui, jouent un rôle encore plus important quant au trajet qu'empruntent ces marchandises que les transporteurs eux-mêmes, de réunir des marchandises provenant de différents lieux d'origine, mais également de les ramasser ou de les emballer. L'existence du parc leur permet

importantly, it means that they are able to deconsolidate the cargo, put it into a 53-foot domestic container, and, if the product will cube out before it weighs out, they can get up to a 30 per cent freight saving on their goods moving inland. Also, they can leave the empty container at the coast and will not pay \$1,500 to \$1,700 to bring it back from Central Canada to the coast.

The other side of that coin is the huge value add for exports. It allows them to bring multiple origin export materials into the consolidation centre and then bring those back in that same 53-foot container with the same freight saving and put it in that empty container that stayed at the dock. Therefore, the on-dock logistic park is a huge value add for the project, and the proximity to it. There will always be a need for inland distribution centres where the 40-foot containers will go directly inland and be distributed. However, we are seeing now that some of the vessel construction that has taken place is going with 53-foot containers on the vessel.

Senator Mercer: You mentioned at the very beginning of your presentation that one of your partners was SSA Marine. In our discussion this morning during our tour with the Port of Halifax, it became quite apparent that if you do not have somebody who can attract shipping lines to the port, then you will have what we have in Halifax, namely, two piers ready to work but no ships coming in.

What does SSA Marine bring to the table? The ultimate idea of, "Build it and they will come," will not happen; you need more assurance. Obviously, there are no guarantees, but what is your projection as to how you will get those lines to come to Melford?

Mr. Stevens: We have the project phased in such a way that we can handle different first-phase numbers. We also fully realize that a mixture of both carrier participation and beneficial cargo owner participation is needed. Canadian Tire may be the best example of that. They have indicated that although they have 30 per cent of their stock-keeping units, SKU's, currently coming from Asia, that will increase by 50 per cent by 2015. They currently import 90 per cent of their product through the West Coast and 10 per cent through the East Coast. Eighty per cent to 90 per cent of their consumption is in the center and, in fact, the East Coast is closer to the center than the West Coast. If they could, in fact, increase their product by imports through the East Coast by 10 per cent, they could put double digit millions to the bottom line. Furthermore, if they can deconsolidate and put it in 53-foot containers, they can decrease their material handling extensively. They handle about 70,000 TEUs a year for import, which is very small in comparison to Wal-Mart at 700,000 TEUs as number one in North America. Almost 500,000 TEUs move because of repositioning of empties. That is very costly in that

d'embalier leurs marchandises en fonction de la saison ou de la destination et d'accroître la fiabilité de la chaîne d'approvisionnement, puisqu'ils savent de quel côté de l'océan les marchandises se trouvent et qu'ils peuvent les emballer en fonction de la saison. Ce qui est tout aussi important, c'est que le parc leur permet de dégrouper les marchandises, de les charger dans un conteneur de 53 pieds en service intérieur, et, si le volume maximal est atteint avant le poids maximal, ils peuvent épargner jusqu'à 30 p. 100 de leurs frais d'expédition au pays. De plus, ils peuvent laisser les conteneurs vides sur la côte et ainsi éviter d'avoir à payer de 1 500 à 1 700 \$ pour les ramener par la suite du centre du Canada vers la côte.

L'envers de la médaille, c'est l'énorme valeur ajoutée au chapitre des exportations. Les exportateurs peuvent transporter des marchandises provenant de différents endroits vers un centre de groupage, puis les charger dans les mêmes conteneurs de 53 pieds et ainsi réaliser les mêmes économies en chargeant les marchandises dans les conteneurs qui étaient restés sur les quais. Ainsi, le parc logistique à quai ajoute énormément de valeur au projet, tout comme la proximité. Il y aura toujours une demande pour les centres de distribution intérieurs où les conteneurs de 40 pieds vont directement pour ensuite être distribués. Nous constatons cependant qu'une partie des navires qu'on construit aujourd'hui sont faits pour accueillir des conteneurs de 53 pieds.

Le sénateur Mercer : Vous avez mentionné au tout début de votre exposé le fait que SSA Marine est l'un de vos partenaires. D'après ce que nous avons entendu dire ce matin pendant notre visite au port de Halifax, il semble évident que, si personne n'attire les transporteurs maritimes dans le port, alors on se retrouve dans la situation du port de Halifax, c'est-à-dire avec deux jetées fonctionnelles, mais aucun bateau.

Quelle est la contribution de SSA Marine? L'idée ultime selon laquelle il suffit de construire l'infrastructure pour que la clientèle afflue ne s'applique pas; il vous faut plus de certitude. Évidemment, il n'y a aucune garantie, mais qu'envisagez-vous quant à la façon dont vous allez vous y prendre pour que ces lignes se rendent à Melford?

M. Stevens : Nous avons échelonné le projet de façon à pouvoir composer avec différents résultats à la première étape. Nous comprenons par ailleurs très bien qu'il faut que le transporteur et le propriétaire bénéficiaire de la marchandise participent tous les deux. Le meilleur exemple, c'est peut-être Canadian Tire. Les représentants de cette entreprise ont indiqué que 30 p. 100 de leurs unités de gestion de stock ou UGS proviennent actuellement d'Asie, mais que ce chiffre va passer à 50 p. 100 d'ici 2015. En ce moment, 90 p. 100 des produits de Canadian Tire passent par la côte Ouest, et 10 p. 100, par la côte Est. De 80 à 90 p. 100 de ses produits sont consommés dans le centre du pays, et, en fait, la côte Est se trouve plus près du centre que la côte Ouest. Si l'entreprise pouvait, en fait, augmenter la quantité de produits qu'elle offre en important 10 p. 100 plus de produits par la côte Est, cela représenterait au bout du compte des dizaines de millions de dollars de plus. Par ailleurs, si elle pouvait dégrouper ses marchandises et les charger dans des conteneurs de 53 pieds, elle pourrait réduire passablement la manutention. Pour ce qui est de l'importation, Canadian Tire transporte environ

operation. They have been trying to attract carriers to the East Coast of Canada for a number of years, and it is a critical mass that attracts those carriers.

Our support is that if we go to the beneficial cargo owners with the extreme value add that we have within the logistic park, we will be able to attract two or three of those beneficial cargo owners or more, which will provide that critical mass to allow that type of activity to take place. Therefore, it is a combination.

To answer your question directly, SSA Marine have excellent relations. As a matter of fact, they partner with a carrier on the West Coast of North America. They are currently constructing two terminals in Vietnam, and it is fair to say that, at the end of the day, those terminals will open with carriers already in line for those particular facilities. They are certainly capable of introducing carriers. However, as we have said, it is not divine right; we have to still go out and earn it. We have to develop the strongman deployments and at such a time when those carriers are changing their fleet so that we can accommodate those. Therefore, it is not only SSA Marine but also a combination of all the other partners that we have involved as well. Within the next three or four weeks, we will make several major announcements of other equally notable partners that we will be adding to that list.

Senator Tkachuk: In your first phase, when you open up, what will your capacity be, and is it based on an 8-hour day or a 24-hour day?

Mr. Stevens: The capacity for the first phase would be 1 million TEUs with the second phase being 2 million TEUs. However, based on volume, we can be as low as 250,000 TEUs and consider that a first phase.

The answer to your second question about the time of day, the answer is very simple. The vessel is worked upon arrival. The vessel has to be in and out of port in a very restricted period of time. The more technology, cranes, ability and efficiencies they have, the better able they are to attract those carriers. They have to be worked regardless of the time they come, whether it be time of day or day of week.

Mr. Vickerman: It is 24 hours a day, 365 days a year.

Senator Tkachuk: Halifax Port Authority, who was here earlier on this morning, said that they had the potential capacity to handle five times what they are handling now. Presently, they handle 500,000 TEUs — I believe that is right — and they felt they could go to 2.4 million or 2.5 million TEUs without any additional infrastructure. You say you will have a capacity of up to 2 million TEUs. Where will all that come from? Will you have

70 000 EVP par année, ce qui est très petit, comparativement à Wal-Mart qui en transporte 700 000 et qui vient à ce titre au premier rang en Amérique du Nord. On transporte près de 500 000 EVP vides pour les relocaliser. C'est très coûteux. Ils tentent d'attirer les transporteurs vers la côte Est du Canada depuis un certain nombre d'années, et il faut une masse critique pour les attirer.

Notre contribution est la suivante : si nous présentons aux propriétaires bénéficiaires de marchandises la valeur ajoutée extrêmement importante que nous permet d'offrir le parc logistique, nous allons être en mesure d'en attirer deux ou trois, ou peut-être plus, ce qui va créer cette masse critique nécessaire pour que ce genre d'activité ait lieu. C'est donc une combinaison de facteurs.

Pour répondre directement à votre question, SSA Marine a d'excellentes relations. En fait, l'entreprise s'est associée à un transporteur de la côte Ouest de l'Amérique du Nord. Elle est en train de construire deux terminaux au Vietnam, et il est juste de dire que, au bout du compte, lorsque ces terminaux vont ouvrir, il y aura une file de transporteurs là-bas. L'entreprise est certainement capable de lancer de nouveaux transporteurs. Cependant, comme nous l'avons dit, ce n'est pas un droit divin; nous devons encore travailler pour faire des gains. Nous devons faire en sorte d'être en mesure d'accueillir les gros joueurs, et ce, au moment où ces transporteurs remplacent leur flotte, de façon à pouvoir les accommoder. Il s'agit donc non seulement de SSA Marine, mais également de tous nos autres partenaires. Au cours des trois ou quatre prochaines semaines, nous allons faire plusieurs annonces importantes concernant l'ajout à cette liste de nouveaux partenaires tout aussi notables que les autres.

Le sénateur Tkachuk : Au cours de la première étape de votre projet, lorsque vous allez ouvrir, quelle sera votre capacité? Celle-ci est-elle fondée sur 8 heures ou sur 24 heures d'activité par jour?

M. Stevens : La capacité sera de 1 million d'EVP à la première étape, et de 2 millions d'EVP à la deuxième étape. Cependant, en fonction du volume, nous pourrions avoir une capacité de 250 000 EVP et appeler cela la première étape.

Pour répondre à votre question concernant le nombre d'heures d'activité par jour, la réponse est très simple. Les navires sont déchargés dès leur arrivée. Ils ne doivent se trouver dans le port que pendant une période très restreinte. Plus les ports ont d'outils technologiques et de grues et plus leur capacité et leur efficacité sont grandes, plus ils sont en mesure d'attirer ces transporteurs. Il faut pouvoir être en mesure de les décharger peu importe le moment où ils entrent dans le port, peu importe l'heure et le jour où ils arrivent.

M. Vickerman : C'est 24 heures sur 24, pendant toute l'année.

Le sénateur Tkachuk : Les représentants de l'administration portuaire de Halifax, qui étaient ici plus tôt ce matin, ont dit qu'ils avaient la capacité de recevoir cinq fois plus de conteneurs qu'à l'heure actuelle. En ce moment, ils reçoivent 500 000 EVP — je pense que le chiffre est exact —, et ils croient pouvoir passer à 2,4 ou 2,5 millions d'EVP sans augmenter l'infrastructure. Vous dites que votre capacité pourrait atteindre 2 millions d'EVP. D'où vont

to eat away at other ports, or do you believe that the world volume, Mr. Vickerman, which you showed on your slide, will deliver that providing we meet the business models to deliver that?

Mr. Vickerman: The market forecast for Melford indicates in the year 2015 that that throughput will be 1.5 million TEUs from a market-driven standpoint. We have looked at Halifax, which is a very capable port. We believe that they are currently at a throughput of 500,000 TEUs per year or thereabouts.

We believe that, at current capacities, their maximum practical capacity could be about 1.2 million TEUs. I am unfamiliar with the figure of 2.5 million TEUs and cannot comment on that. Let me assure you that Melford's traffic is incremental. It is not traffic that currently exists in Halifax.

The econometrics that I gave you indicate that the Asian import volumes on the West Coast will be restricted, that we will be constrained and that the manufacturers will flow backwards through the Suez in a reliable, less costly and faster mode.

Typically, one can go through the Red Sea now, past the Suez and deliver to the New York market one day faster than going across the Pacific. If that is the case, we have seen Class 1 railroads in the U.S., in Los Angeles-Long Beach, last year, raise their rates 35 per cent. We are facing a potential slowdown in terms of technology integrations into the labour unions. There are a variety of issues in Mexico where Mexico wants new gateways. I believe that the volumes, as you saw them in the slides today, will not be totally handled on the West Coast. Since 400 of the Fortune 500 manufacturers are already in the Yangtze River valley manufacturing, they will bring the freight around backwards through the Suez. That backwards flow, which we believe is more reliable, faster and cheaper is the pressure relief valve for the West Coast and is the primary driven value equation for this project. It is incremental on top of Halifax's current traffic.

The fastest growing port in North America on the East Coast is Savannah. In fact, just last month, lines moved from Charleston to Savannah. Charleston lost traffic. Halifax is not the only port having shifts in cargo in that process.

Why is Savannah so successful? They are successful because they are driving the distribution centre optimization of that flow. There are vessels going through the Suez directly to Savannah and not calling in New York or other major hubs.

venir tous ces conteneurs? Allez-vous gruger la part du marché des autres ports, ou croyez-vous que le volume de conteneurs transportés à l'échelle mondiale, sur lequel vous avez présenté une diapo, monsieur Vickerman, va être suffisant, pourvu que nous adoptions les modèles d'affaires qui nous permettront de transporter tous ces conteneurs?

M. Vickerman : Selon la prévision de marché pour Melford, en 2015, la capacité sera de 1,5 million d'EV. Nous avons examiné la situation du port de Halifax, qui est un port d'une très grande capacité. Nous croyons que cette capacité est actuellement de 500 000 EV par année environ.

Nous pensons que, compte tenu des capacités actuelles, la capacité pratique maximale de ce port pourrait être d'environ 1,2 million d'EV. Je ne sais pas d'où vient ce chiffre de 2,5 millions d'EV, et je ne peux rien dire là-dessus. Permettez-moi de vous assurer que le trafic à Melford serait un trafic supplémentaire. Il ne s'agit pas de conteneurs qui passent déjà par le port de Halifax.

Selon les prévisions économiques dont je vous ai fait part, le volume de marchandises importées de l'Asie qui va passer par la côte Ouest va être limité, nous allons faire face à des contraintes, et les fabricants vont passer par le canal de Suez dans l'autre direction pour transporter leurs marchandises de façon fiable, moins coûteuse et plus rapide.

En général, on peut passer par la mer Rouge en ce moment, puis par le canal de Suez pour livrer des marchandises sur le marché new-yorkais en un jour de moins qu'en passant par le Pacifique. Si c'est le cas, nous avons vu des sociétés ferroviaires de catégorie 1 des États-Unis qui desservent Los Angeles-Long Beach majorer leurs tarifs de 35 p. 100 l'an dernier. Nous sommes confrontés à un ralentissement potentiel au chapitre de l'intégration technologique au sein des syndicats. Il y a différents problèmes au Mexique; le Mexique veut de nouvelles portes d'entrée. Je pense que les volumes que vous avez vus dans les diapos aujourd'hui ne seront pas entièrement traités sur la côte Ouest. Comme 400 des manufacturiers Fortune 500 sont déjà installés dans la vallée du fleuve Yang-Tsé, ils vont transporter la marchandise dans l'autre sens par le canal de Suez. Ce transport dans l'autre direction, dont nous pensons qu'il est plus fiable, plus rapide et moins coûteux, est la soupe de la côte Ouest, et c'est la principale équation fondée sur la valeur de ce projet. Il s'agit d'un trafic supplémentaire au trafic actuel dans le port de Halifax.

Le port qui connaît la croissance la plus rapide sur la côte Est de l'Amérique du Nord, c'est celui de Savannah. En fait, le mois dernier, des lignes ont été déplacées de Charleston à Savannah. Charleston a perdu une partie de son trafic. Le port de Halifax n'est pas le seul à connaître des fluctuations au chapitre de la fluctuation de marchandises dans le cadre de ce processus.

Pourquoi le port de Savannah connaît-il autant de succès? Parce qu'il est à la tête du mouvement d'optimisation des centres de distribution pour ce trafic. Il y a des navires qui passent par le canal de Suez et qui vont directement au port de Savannah sans faire escale au port de New York ou dans d'autres ports importants.

To focus on logistic parks and distribution centres and to optimize the issues that Mr. Stevens talked about just previously is, in my opinion, the most paramount success factor that North American ports have. It is clear that the West Coast ports are twice as productive as the East Coast ports; much of that has to do with rail. Distribution centres' driven strategies are the next echelon of competitive factors for ports; and, in fact, Savannah is proof of that today in its growth.

Again, I am not familiar with Halifax's figure of 2.5 million TEUs, but between the present 1.2 million TEUs, Melford's figure of 1.5 million TEUs and the forecast from three independent, respected consultants, I believe that by 2015 to 2020 that there will be enough room for both. A rising tide will lift all boats; and, quite frankly, if there is not supportive, cooperative, cross-over modal cooperation in this gateway, the full value will not be achieved. Melford is not taking and is not targeted to take cargo from Halifax. There are two different value equations in play.

Mr. Stevens: Our market analysis concentrated on origins from Southeast Asia and the Indian subcontinent to destinations that could be competitive for Melford. Therefore, it did not include China's traffic in that analysis. We hear much of China's traffic, and it is a long route. However, it is actually here and demonstrated very clearly.

In the last five years, China, as a manifest origin, has taken over market share; the largest market share of the North Atlantic ports from Virginia to Halifax now is captive by China. It replaced Northern Europe. Therefore, it will not come; it is already here. It is a question of how much more will come. Again, to repeat, our market analysis, which developed those incremental volumes, was of Southeast Asia, Indian subcontinent.

Senator Tkachuk: Mr. Vickerman, when you were making your presentation, you talked about the shipping saving time between Europe and Halifax versus Europe and the Melford.

Mr. Vickerman: Yes, that is correct.

Senator Tkachuk: What was that number?

Mr. Vickerman: Our estimate is that there is a seven-hour sailing saving time at 20 knots to deliver product to Melford over Halifax. That would be a seven hours in and seven hours out, or 14 hours in total per vessel call.

Senator Tkachuk: How big is Nova Scotia anyway? That seems so difficult to believe.

Mr. Vickerman: If you look at the geography in the great circle route, it would take a vessel another seven hours to get down to Halifax.

Se concentrer sur les parcs logistiques et les centres de distribution et procéder à l'optimisation en ce qui concerne les questions dont M. Stevens vient juste de parler est à mon avis le facteur de succès le plus important pour les ports nord-américains. Il est clair que les ports de la côte Ouest sont deux fois plus productifs que ceux de la côte Est; cela est en grande partie attribuable au transport ferroviaire. Les stratégies axées sur les centres de distribution constituent l'échelon suivant des facteurs de concurrence des ports, et, en fait, le port de Savannah le prouve aujourd'hui par sa croissance.

Encore une fois, je ne sais pas d'où ce chiffre de 2,5 millions d'EVP pour le port de Halifax vient, mais vu le chiffre actuel de 1,2 million d'EVP, le chiffre pour Melford qui est de 1,5 million d'EVP et les prévisions de trois consultants indépendants de bonne réputation, je pense que, d'ici 2015 à 2020, il va y avoir assez de place pour les deux ports. La marée montante va soulever tous les bateaux, et, très sincèrement, je crois que, sans collaboration et sans entraide intermodale, on ne pourra tirer pleinement parti de la situation. Le terminal de Melford ne prend pas de marchandises au port de Halifax ni n'a pour objectif de le faire. Il y a deux équations différentes en jeu.

M. Stevens : Notre analyse de marché portait sur les marchandises en provenance de l'Asie du Sud-Est et du sous-continent indien et à destination de ports pouvant livrer concurrence au terminal de Melford. Ainsi, l'analyse exclut le trafic en provenance de la Chine. Nous entendons beaucoup parler de ce trafic, et c'est un long trajet. Cependant, le trafic passe bien et bien par ici, et cela a été montré très clairement.

Au cours des cinq dernières années, la Chine, comme point d'origine manifeste, a raflé une part du marché; la plus importante part du marché des ports de l'Atlantique Nord de la Virginie à Halifax est maintenant détenue par la Chine. Celle-ci a remplacé l'Europe du Nord. Ainsi, le trafic ne va pas venir; il est déjà ici. La question, c'est combien va-t-il y en avoir de plus? Encore une fois, pour répéter ce que j'ai dit, notre analyse du marché, qui nous a permis de conclure à l'augmentation du volume, concernait l'Asie du Sud-Est et le sous-continent indien.

Le sénateur Tkachuk : Monsieur Vickerman, dans votre exposé, vous avez parlé de la différence entre le temps qu'il faut pour transporter des marchandises de l'Europe à Halifax et de l'Europe à Melford.

M. Vickerman : Oui, c'est exact.

Le sénateur Tkachuk : Quel était le chiffre?

M. Vickerman : Nous estimons que, à 20 noeuds, il faut sept heures de moins pour livrer de la marchandise à Melford plutôt qu'à Halifax. C'est sept heures à l'arrivée et sept heures au départ, c'est-à-dire 14 heures chaque fois qu'un navire fait l'aller-retour.

Le sénateur Tkachuk : La Nouvelle-Écosse est-elle si grande que ça? Ça semble difficile à croire.

M. Vickerman : Si vous jetez un coup d'œil sur l'orthodromie, vous allez constater qu'il faut sept heures de plus à un navire pour se rendre à Halifax.

My argument would be that that 14 hours of sailing savings over a year's period is a couple of free turns on a \$100-million vessel across the Atlantic. When one has hundreds of vessels and is under that debt service to pay that off, having a couple of free turns on the Atlantic on an annual basis is an attractive argument.

Senator Tkachuk: Therefore, when they reach the railroad, is it longer?

Mr. Vickerman: No, sir, in fact, we have had extensive partnering and work with the CN railroad. Initially, the market assessment did not include New York.

Mr. Stevens: An hour and a half.

Mr. Vickerman: Sorry, an hour and a half.

Mr. Stevens: We lose an hour and a half.

Senator Tkachuk: Over Halifax.

Mr. Stevens: On the rails.

Senator Tkachuk: On the rails, and is that more expensive?

Mr. Stevens: On-land costs are always more expensive than water costs.

Senator Tkachuk: Yes, they are.

Mr. Vickerman: I want you to understand that when we now look at the New York consumption market, we believe we can deliver to the back door of New York faster and cheaper than the ship calling at the front door for the consumption in the Tri-State area of New York and the consumption zones in the Northern region. Therefore, we believe that coupling the vessel sailing-time saving, the saving of lower dwell time at the port because of the agile port issues, which we talked about earlier, and an optimized vessel-to-train transfer in partnering with CN, that we will develop a new capability for distribution centres along that route.

The Chair: Thank you very much for your presence with us this afternoon. We do appreciate the discussion we have had with you.

Senators, our next witnesses are from the Atlantic Canada Opportunities Agency, ACOA. We welcome Debbie Windsor, who is the vice-president, and Janine Fraser, who is a policies analyst.

We are pleased to have you with us.

Deborah Windsor, Vice-President, Nova Scotia, Atlantic Canada Opportunities Agency (ACOA): Thank you very much, Madame Chair. I am very pleased to be here today representing the Atlantic Canada Opportunities Agency, or ACOA as we are known. I want to provide you with an overview of the work of ACOA and to talk about some of the research that we have done and what we see as the next steps.

Ce que je dis, c'est que ces 14 heures de navigation de moins, sur un an, c'est deux ou trois traversées de l'Atlantique pour un navire de 100 millions de dollars. Pour l'entreprise qui en possède une centaine et qui est en train de payer le service de la dette pour cette flotte, quelques traversées de l'Atlantique gratuites par année, c'est un bon argument.

Le sénateur Tkachuk : Il faut donc que les marchandises parcourent une plus longue distance par la voie ferrée?

M. Vickerman : Non, monsieur. En fait, nous avons beaucoup travaillé en partenariat avec le CN. Au départ, l'évaluation du marché ne tenait pas compte de New York.

M. Stevens : Une heure et demie.

M. Vickerman : Désolé, une heure et demie.

M. Stevens : Nous perdons une heure et demie.

Le sénateur Tkachuk : Par rapport à Halifax.

M. Stevens : Dans le train.

Le sénateur Tkachuk : Dans le train; et est-ce que ça coûte plus cher?

M. Stevens : Le transport terrestre coûte toujours plus cher que le transport maritime.

Le sénateur Tkachuk : Oui, c'est exact.

M. Vickerman : Je veux que vous compreniez que, pour ce qui est du marché de consommation actuel de New York, nous croyons être en mesure de livrer des marchandises plus rapidement et à coût moindre à la porte arrière de New York que les bateaux qui arrivent à la porte de devant, c'est-à-dire pour la consommation dans la zone des trois États de New York et dans les zones de consommation de la région du Nord. Ainsi, nous pensons que, grâce au temps de navigation épargné, au temps d'arrêt moins long dans le port en raison des facteurs liés au port agile dont nous avons parlé tout à l'heure et à un transbordement optimisé des navires vers les trains, dans le cadre d'un partenariat avec le CN, nous allons créer une nouvelle capacité pour les centres de distribution le long de ce trajet.

La présidente : Merci beaucoup de vous être joints à nous cet après-midi. Nous sommes heureux d'avoir eu cette discussion avec vous.

Sénateurs, nos prochains témoins représentent l'Agence de promotion économique du Canada atlantique ou APECA. Nous accueillons Debbie Windsor, vice-présidente et Janine Fraser, analyste des politiques.

Nous sommes heureux de vous recevoir.

Deborah Windsor, vice-présidente, Nouvelle-Écosse, Agence de promotion économique du Canada atlantique (APECA) : Merci beaucoup, madame la présidente. Je suis très heureuse d'être ici aujourd'hui pour représenter l'Agence de promotion économique du Canada atlantique, qu'on connaît mieux sous l'acronyme APECA. Je veux vous donner un aperçu du travail qu'effectue l'APECA et parler de certaines études que nous avons effectuées et de ce qui constitue selon nous les prochaines étapes.

As you know, the Government of Canada has identified the Atlantic Gateway as a priority within its broader gateways and border crossing strategy. It is also a priority for our agency because of the potential for significant economic benefits to the Atlantic Region. Because of this, ACOA has taken a very strong advocacy role in order to help advance this whole initiative within our region.

I am also the co-chair of the Atlantic Gateway Federal-Provincial Officials Committee, and I will be talking more about that committee later on. It is through this committee that we do much of the intergovernmental work and collaboration on an Atlantic-wide basis. I know that type of collaboration is very important to the work of this committee.

The focus of my remarks today will be on ACOA's role, our research and what we have learned through our engagement with the private sector.

In terms of our advocacy role, we have, within the agency, a number of advocacy priorities. We have a champion that takes on those priorities. Although I am the vice-president for Nova Scotia, we take a more Atlantic perspective on those advocacy files. The Atlantic Gateway is a file for which I am the Atlantic champion for ACOA. Therefore, in that light, we take specific initiatives, partner with the provincial government and work with the federal Government. We look at really developing an advocacy strategy, looking at research and coordination with all levels of government, with Transport Canada and as well with the private sector.

In terms of research, we have undertaken a number of initiatives, for example, the Asia Pacific Foundation of Canada; we sponsored work there, recognizing the work that they had done on the West Coast, which is very important to add that knowledge base to what we are doing here in Atlantic Canada. We commissioned work that was undertaken by APEC as well. Recently, our most comprehensive work was a study that we undertook in October of 2007, which looked at the business case around the Atlantic Gateway initiative, and I will go into that in more detail.

In terms of coordination — again, I know that whole area is very important to this committee — ACOA has taken a very active role in coordinating regional collaboration across provincial governments and the private sector.

In 2007, the Honourable Lawrence Cannon, representing Transport, Infrastructure and Communities Canada and my minister, the Honourable Peter MacKay, representing National Defence, and the Atlantic Canada Opportunities Agency signed the Atlantic Gateway MOU, with the four Atlantic provincial

Comme vous le savez, le gouvernement du Canada a défini la porte d'entrée de l'Atlantique comme étant l'une des priorités de sa stratégie globale des portes d'entrée des postes frontaliers. Cette porte d'entrée est aussi une priorité pour l'Agence, en raison des retombées économiques importantes qu'elle pourrait engendrer dans la région de l'Atlantique. Pour cette raison, l'APECA a décidé de jouer un rôle très actif dans la promotion de toute cette initiative dans notre région.

Je suis également coprésidente du Comité des représentants fédéraux-provinciaux sur la porte d'entrée de l'Atlantique, et je vais parler plus en détail de ce comité tout à l'heure. C'est par l'intermédiaire de ce comité que nous effectuons une bonne partie du travail intergouvernemental et de collaboration dans l'ensemble de la région de l'Atlantique. Je sais que ce genre de collaboration est très important par rapport au travail du comité.

Les observations que je vais formuler aujourd'hui vont porter sur le rôle de l'APECA, sur nos travaux de recherche et sur ce que nous avons appris dans le cadre de notre engagement auprès du secteur privé.

En ce qui concerne notre rôle de promotion, nous avons à l'Agence un certain nombre de priorités. Il y a une personne dans nos rangs qui s'occupe de ces priorités. Je suis vice-présidente pour la Nouvelle-Écosse, mais pour ces dossiers de promotion, nous envisageons les choses davantage du point de vue de l'ensemble de la région de l'Atlantique. Je suis la représentante de l'Atlantique au sein de l'APECA pour ce qui est du dossier de la porte d'entrée de l'Atlantique. Ainsi, dans cette perspective, nous lançons des initiatives particulières, nous nous associons au gouvernement provincial et travaillons avec le gouvernement fédéral. Nous envisageons l'élaboration d'une vraie stratégie de promotion, des travaux de recherche et une coordination avec tous les ordres de gouvernement, avec Transports Canada et avec le secteur privé.

En ce qui concerne la recherche, nous sommes à l'origine d'un certain nombre d'initiatives, notamment de la Fondation Asie-Pacifique du Canada; nous avons parrainé des travaux de cette organisation, en reconnaissant la valeur du travail qu'on a fait sur la côte Ouest, et le fait qu'il est très important d'intégrer cet ensemble de connaissances à ce que nous faisons ici, dans la région de l'Atlantique. Nous avons fait faire des travaux entrepris par le CEPA aussi. Récemment, le travail le plus exhaustif que nous avons fait a été une étude que nous avons effectuée en octobre 2007, qui portait sur l'analyse de rentabilisation de l'initiative de la porte d'entrée de l'Atlantique, et je vais en parler plus en détail.

En ce qui concerne la coordination — encore une fois, je sais que toute cette question est très importante aux yeux des membres du comité —, l'APECA a joué un rôle de coordination très actif au chapitre des collaborations régionales entre les gouvernements provinciaux et le secteur privé.

En 2007, l'honorable Lawrence Cannon, ministre des Transports, de l'Infrastructure et des Collectivités, le ministre duquel je relève, l'honorable Peter MacKay, ministre de la Défense nationale, et l'Agence de promotion économique du Canada atlantique ont signé le PE de la porte d'entrée de

governments. That was a very significant undertaking that represented a strong level of cooperation amongst the federal and provincial departments. That occurred October 5, 2007.

The MOU sets out an agreement to develop an Atlantic Gateway strategy. This strategy will identify the necessary policy and regulatory changes, infrastructure investments and security issues that are necessary to make the Atlantic Gateway work.

The MOU commits governments to work together and, more importantly, to work with the private sector to ensure their views, concerns and actions are reflected in this work. While this strategy — and you will see through the MOU — is intended to be completed in no longer than 24 months, there is an opportunity to take early action on implementing a number of components. An example of one of those is marketing, and we hear that again and again as being very important to the Atlantic Gateway initiative.

As well, the MOU states that the Atlantic Gateway Federal-Provincial Officials Committee will be the key forum for federal-provincial collaboration amongst the parties in the development of the gateway. I co-chair this with an ADM from the New Brunswick Department of Transportation.

This committee, I should note, was first established in January of 2007. We meet on a regular basis, generally once a month, sometimes every two weeks, depending on what actions we are focusing on. There are 10 members of the committee, representation from each of the four Atlantic provinces, ACOA and Transport Canada.

The mandate, as I mentioned, is to develop a strategy. We have also identified some specific tasks that include areas of public policy and private sector activity with direct impact on the effectiveness and growth related to the Atlantic Gateway — which focuses on, for example, skills, marketing, energy, research and development; to identify approaches and timing related to private sector involvement; and to develop the overall strategy.

I should note, as well, that the whole area of private sector engagement is very important to the committee. We were a bit slow in getting the level of engagement that we hoped to get because it was important for the federal-provincial committee to first gel as a committee. We have undertaken a number of private sector consultations. We also, as ACOA, have linked into some provincial private sector consultations that have been undertaken. I will talk a later in terms of some of the observations that we have gleaned from these sessions.

l'Atlantique avec les quatre gouvernements provinciaux de la région. Ça a été une entreprise très importante qui a exigé un grand effort de collaboration de la part des ministères fédéraux et provinciaux. Le PE a été signé le 5 octobre 2007.

Ce PE concerne l'élaboration d'une stratégie sur la porte d'entrée de l'Atlantique. Celle-ci va préciser les modifications qu'il faudra apporter aux politiques et aux règlements, les investissements qu'il faudra faire au chapitre de l'infrastructure et les questions de sécurité qu'il faudra régler pour que la porte d'entrée de l'Atlantique fonctionne.

En signant ce PE, les gouvernements se sont engagés à travailler ensemble, et, ce qui est encore plus important, à travailler avec les représentants du secteur privé pour s'assurer que leurs points de vue, leurs préoccupations et leurs actions se reflètent dans ce travail. La période d'application de la stratégie — vous le verrez dans le texte du PE — doit être au maximum de 24 mois, mais il est possible de prendre des mesures précoce pour mettre en application un certain nombre de composantes. L'une de ces composantes, c'est le marketing, et nous entendons continuellement dire qu'il s'agit d'une chose très importante dans le cadre de l'initiative de la porte d'entrée de l'Atlantique.

Par ailleurs, le texte du PE précise que le Comité des représentants fédéraux-provinciaux sur la porte d'entrée de l'Atlantique sera la principale tribune pour la collaboration fédérale-provinciale des parties prenantes au processus de création de la porte d'entrée. Je copréside ce comité avec un SMA du ministère des Transports du Nouveau-Brunswick.

Je devrais signaler que le comité a été formé en janvier 2007. Nous nous réunissons régulièrement, généralement une fois par mois, et parfois aux deux semaines, en fonction des mesures que nous envisageons. Le comité compte dix membres, qui représentent chacune des quatre provinces de l'Atlantique, l'APECA et le ministère des Transports.

Comme je l'ai déjà dit, le comité a pour mandat d'élaborer une stratégie. Nous avons également défini des tâches particulières, qui concernent notamment certaines activités liées aux politiques publiques et au secteur privé et qui ont une incidence directe sur l'efficacité et la croissance liées à la porte d'entrée de l'Atlantique — l'accent étant mis, entre autres, sur les compétences, le marketing, l'énergie, la recherche et le développement — pour déterminer les approches en ce qui concerne la participation du secteur privé et le moment opportun pour cette participation et pour élaborer la stratégie globale.

Je devrais aussi signaler que toute la question de l'engagement du secteur privé est très importante aux yeux du comité. Il nous a fallu un peu de temps pour obtenir le degré d'engagement que nous espérions obtenir, parce qu'il était important pour le comité fédéral-provincial de commencer par travailler en harmonie. Nous avons effectué un certain nombre de consultations auprès du secteur privé. Nous avons également, à l'APECA, établi des liens au moment où des consultations provinciales auprès du secteur privé ont été entreprises. Je vais parler tout à l'heure de certaines des idées que nous avons glanées à l'occasion de ces séances.

In terms of the opportunity for the Atlantic Gateway, I know that you are very aware of that; and, again, we have provided copies of the business case, and it is strongly outlined in that case.

As you know, the federal government certainly recognizes the opportunity from the deeply integrated global supply chains and the growth that has happened with respect to national trade. We are looking at a very integrated approach, including both physical and policy infrastructure. At the national level, the development of our national strategic gateways and trade corridors is a key priority.

Canada is making an unprecedented, long-term investment in infrastructure totalling \$33 billion over the next seven years through the Building Canada plan. Within that, there is a \$2.1-billion Gateways and Border Crossings Fund to improve the flow of goods between Canada and the rest of the world. This merit-based fund will help enhance infrastructure at key locations, such as major border crossings between Canada and the United States and, as well, supporting the Atlantic Gateway.

We know that the Atlantic Gateway is an integral part of Canada's national gateway system along with the other key components, such as the Asia Pacific Gateway and the Ontario-Quebec corridor. It is key that these three gateways work as a system and complement each other rather than compete with each other. In fact, through initiatives, such as short sea shipping, we have the opportunity to see increased collaboration between ports; for example, the Port of Halifax and the Port of Montreal.

The Atlantic Gateway is a key part of that system that makes Canada more globally competitive. We know that we have a competitive edge, and the intent is to build on that competitive edge.

In terms of studies, I mentioned the APEC study, which looks at the issues and challenges from a rather broad perspective in terms of existing transportation assets. We have the Asia Pacific Foundation of Canada work, commissioned by us, that looks more broadly at the gateway opportunity but focuses in on the impact of the global supply chains and how the Atlantic Gateway fits within that.

Finally, we have the *Atlantic Gateway Business Case*, which was commissioned by ACOA. It was undertaken by a team of three consultants: one international, one national and one local. It was the national one that took the lead, InterVISTAS Consulting. They have done a considerable amount of work for the Asia Pacific Gateway. This was extremely helpful to ensuring that the opportunity within Atlantic Canada is positioned in a complementary fashion.

En ce qui concerne la pertinence de la porte d'entrée de l'Atlantique, je sais que vous en avez tout à fait conscience, et, encore une fois, nous vous avons fourni des exemplaires de l'analyse de rentabilisation, et celle-ci montre bien les possibilités qu'offre la porte d'entrée.

Comme vous le savez, le gouvernement fédéral reconnaît clairement les possibilités qu'offre l'intégration profonde des chaînes d'approvisionnement mondiales et la croissance qui a eu lieu au chapitre du commerce national. Nous envisageons une approche très intégrée, en ce qui concerne l'infrastructure tant physique que des politiques. À l'échelle nationale, la mise en place de nos portes d'entrée stratégiques et de nos couloirs d'échange est une priorité.

Le Canada fera au cours des sept prochaines années dans le cadre du plan Chantiers Canada un investissement à long terme sans précédent qui totalisera 33 milliards de dollars. De cette somme, 2,1 milliards de dollars seront investis dans le Fonds pour les portes d'entrée et les passages frontaliers, qui vise l'amélioration des échanges de biens entre le Canada et le reste du monde. Ce fonds, axé sur l'octroi de sommes en fonction du mérite, permettra l'amélioration de l'infrastructure à certains endroits stratégiques, par exemple les principaux postes frontaliers à la frontière canado-américaine, et il permettra de soutenir la porte d'entrée de l'Atlantique.

Nous savons que la porte d'entrée de l'Atlantique fait partie intégrante du système national de porte d'entrée du Canada, comme d'autres éléments importants, notamment la porte d'entrée de l'Asie-Pacifique et le couloir Ontario-Québec. Le fait que ces trois portes d'entrée fonctionnent comme un système et se complètent plutôt que de se livrer concurrence est important. En réalité, des initiatives comme celles du transport maritime à courte distance offrent des possibilités de collaboration accrue entre les ports, par exemple entre le port de Halifax et celui de Montréal.

La porte d'entrée de l'Atlantique est un élément important de ce système qui améliore la compétitivité du Canada à l'échelle mondiale. Nous savons que nous avons un avantage concurrentiel, et l'intention est d'en profiter.

Pour ce qui des études, j'ai mentionné celle qu'a effectué le CEPA, qui porte sur les problèmes et les défis qui se posent d'un point de vue plutôt général au chapitre du réseau de transport existant. Il y a également le travail que nous avons demandé à la Fondation Asie-Pacifique du Canada de faire, et qui porte de façon plus générale sur les possibilités qu'offre la porte d'entrée, mais du point de vue de l'incidence des chaînes d'approvisionnement mondiales et de la façon dont la porte d'entrée de l'Atlantique s'inscrit dans ce contexte.

Enfin, il y a l'*Analyse de rentabilisation de la porte d'entrée de l'Atlantique*, que l'APECA a fait faire. C'est une équipe de trois consultants qui l'a effectuée : un consultant de l'étranger, un du pays et un de l'Atlantique. C'est le consultant du pays, InterVISTAS Consulting, qui a dirigé les travaux. Cette organisation a beaucoup travaillé sur la porte d'entrée de l'Asie-Pacifique. Ce travail a été extrêmement utile lorsqu'on a voulu s'assurer de tirer parti des possibilités qui s'offraient dans la région de l'Atlantique de façon complémentaire.

The *Atlantic Gateway Business Case* looks at a number of components to increase capacity and improve competitiveness: first, improved marketing and product development — specific strategies for target markets, trade missions, in-country representatives in key markets; second, gateway infrastructure improvements and protection — the development of a multi-modal action plan to identify infrastructure priorities, improve truck access turn-around time at ports, consideration of plans for new berth capacity and land-use planning; third, security and border efficiency improvements and to become an early adopter and implementer of leading-edge technology services; fourth, stakeholder collaboration to create an industry advisory group, develop communication strategies to communicate what the gateway concept is and how governments can support it; fifth, policy initiatives to improve competitiveness; and sixth, development of the region's human resources.

This study has helped to facilitate the consensus, particularly at that federal-provincial table, of developing this common understanding and information base and really looking at helping us to understand where best to focus our actions. We are considering these recommendations at the federal-provincial table as we develop our strategy. The whole area of marketing, for example, has been identified as a first priority.

Moving on to private sector engagement, I mentioned earlier that ACOA has engaged the private sector through a number of means. We consistently hear about certain areas in those consultations. Marketing is identified as the top priority. Our ports and airports are well-positioned, as you have heard, to handle more traffic, and this is where governments can best support the private sector in the short term. This is what the private sector tells us. They also tell us that there are a number of policy issues that we can address, and those include the following: facilitation of increased interprovincial trade, air accessibility, border security issues and positioning our workforce so that they have the necessary skills and labour practices to ensure that we have a competitive workforce.

As well, we have heard that the private sector would like to see a focus and a concern related to environmental issues. We have also heard that this is an opportunity to position our ports as green ports and a way to rise above the others; in effect, the idea of the Atlantic Gateway embracing environmental stewardship in a meaningful way but also in terms of marketing.

L'*Analyse de rentabilisation de la porte d'entrée de l'Atlantique* porte sur un certain nombre d'éléments liés à l'accroissement de la capacité et de la compétitivité : premièrement, l'amélioration du marketing et du processus d'élaboration des produits — des stratégies axées sur les marchés cibles, des missions commerciales, des représentants sur place pour les principaux marchés; deuxièmement, l'amélioration et la protection de l'infrastructure de la porte d'entrée — l'élaboration d'un plan d'action multimodal dans le but de définir les priorités en matière d'infrastructure, la réduction du temps de rotation aux points d'accès routiers des ports, l'étude de plans de nouveaux postes de mouillage et l'aménagement du territoire; troisièmement, l'accroissement de la sécurité et de l'efficacité des postes frontaliers et le fait d'adopter rapidement des services technologiques de pointe; quatrièmement, la collaboration des intervenants dans le cadre du processus de création d'un groupe consultatif de l'industrie, l'élaboration de stratégies de communication pour la diffusion de l'idée de porte d'entrée et de la façon dont les gouvernements peuvent l'appuyer; cinquièmement, des initiatives stratégiques visant l'accroissement de la compétitivité; enfin, le développement des ressources humaines à l'échelle régionale.

L'étude a permis d'atteindre un consensus plus facilement, surtout dans les négociations fédérales-provinciales, pour ce qui est de définir cette idée commune et cet ensemble de renseignements et d'envisager vraiment des façons de nous aider à déterminer les meilleures mesures à prendre. Nous tenons compte de ces recommandations dans le processus d'élaboration de notre stratégie dans le cadre d'une collaboration fédérale-provinciale. Toute l'idée du marketing, par exemple, est vue comme la principale priorité.

Au chapitre de l'engagement du secteur privé, j'ai mentionné tout à l'heure que l'APEC a sollicité la participation du secteur privé par un certain nombre de moyens. Nous entendons continuellement parler des mêmes choses au cours de ces consultations. Le marketing est vu comme la principale priorité. Nos ports et nos aéroports sont bien placés, comme vous l'avez entendu dire, pour accueillir davantage de trafic, et c'est à cet égard que les gouvernements peuvent le mieux appuyer le secteur privé à court terme. C'est ce que les représentants du secteur privé nous disent. Ils nous disent également qu'il y a un certain nombre de questions relatives aux politiques que nous pouvons régler, dont les suivantes : le fait de faciliter l'accroissement du commerce interprovincial, l'accessibilité par transport aérien, les questions relatives à la sécurité à la frontière et le positionnement de notre main-d'œuvre, de façon à la doter des compétences et des pratiques de travail nécessaires pour qu'elle soit concurrentielle.

De plus, on nous a dit que le secteur privé aimerait voir l'accent mis sur les questions environnementales et qu'on se préoccupe de celles-ci. On nous a également dit que cela est une occasion de faire de nos ports des ports écologiques et de leur donner un avantage par rapport aux autres ports; en effet, l'idée d'intégrer un volet important d'intendance de l'environnement à la porte d'entrée de l'Atlantique, mais également au chapitre du marketing...

With respect to new opportunities, the private sector is identifying exploring new ways to expand the market reach. This involves creative consideration of a whole range of existing assets, including such initiatives as maximizing the shortline railways in Atlantic Canada and Northeastern U.S. to establish a rail route from Halifax to Boston.

Short sea shipping, I know you have heard much about that. It is consistently raised in terms of its economic possibilities, for example, between the region and Northeast U.S. ports, and between Halifax and Montreal-Hamilton.

We have heard repeatedly that the window of opportunity is very short, and we need to act now. We need to identify these opportunities and the constraints and put some initiatives in place that will enable us to capitalize on this expanding international trade.

In all of this, ACOA's goal in the Atlantic Gateway is to help us position our assets to capture those opportunities presented by global trade and transportation. We will continue to do this through our research, through direct partnerships with key partners, including the private sector, provincial governments and other organizations, for example, the Atlantic Provinces Chambers of Commerce, Canadian Manufacturers & Exporters, Greater Halifax Partnership, the Halifax Gateway Council to name a few.

There has been consistent messaging from the research as well as from the private sector that the greatest and most immediate opportunity is for containers. We want to work toward maximizing other high-growth opportunities in Atlantic Canada, such as air cargo and air and cruise passenger travel, and this will be all part of the development of the Atlantic Gateway strategy. We have some analytical work ahead of us and that is part of the plan of the Federal-Provincial Officials Committee.

The next steps are the development of the strategy. ACOA is dedicating resources to ensure that the work of the Atlantic Gateway Federal-Provincial Officials Committee is done thoroughly and in a timely manner. We have dedicated resources to help develop the gateway in each of the provinces. A second action item is to implement a marketing strategy. Then, in terms of looking at other growth and development initiatives, we will continue to work with our partners to implement specific initiatives and actions that have the potential to grow the gateway opportunities. Growing the transload industry, for example, has been a priority activity here in Nova Scotia. ACOA has supported a collaborative approach to this challenge through research and

En ce qui concerne les nouvelles possibilités qui s'offrent, le secteur privé envisage de nouvelles façons d'étendre la portée du marché. Cela suppose l'adoption d'un point de vue créatif sur un ensemble d'éléments d'infrastructure existants, il s'agit notamment d'initiatives comme celle visant à tirer parti au maximum des voies ferrées de courte ligne dans la région de l'Atlantique et dans le nord-est des États-Unis pour établir une ligne Halifax-Boston.

Je sais que vous avez beaucoup entendu parler de transport maritime à courte distance. On soulève constamment la question lorsqu'il s'agit de parler des possibilités que ce transport offre sur le plan économique, par exemple, le transport entre la région et les ports du nord-est des États-Unis, ainsi qu'entre Halifax et Montréal-Hamilton.

Nous avons entendu dire à de nombreuses reprises que la possibilité ne va pas exister éternellement, et nous devons agir dès maintenant. Nous devons cerner les possibilités et les contraintes et mettre en place des initiatives qui vont nous permettre de tirer parti de l'augmentation du volume des échanges à l'échelle internationale.

Dans tout cela, le but que poursuit l'APECA avec la porte d'entrée de l'Atlantique est de nous aider à tirer parti de notre infrastructure pour profiter des possibilités qu'offrent les échanges et le transport à l'échelle mondiale. Nous allons continuer à le faire par l'intermédiaire de nos travaux de recherche, ainsi que des partenariats que nous concluons directement avec certains intervenants importants, notamment le secteur privé, les gouvernements provinciaux et d'autres organisations, par exemple, les chambres de commerce des provinces de l'Atlantique, Manufacturiers et exportateurs du Canada, le Greater Halifax Partnership et le Halifax Gateway Council, pour n'en nommer que quelques-uns.

Les chercheurs et les représentants du secteur privé nous livrent continuellement le même message : la possibilité la plus importante et qui s'offre le plus immédiatement, c'est celle des conteneurs. Nous voulons faire en sorte de tirer parti au maximum des autres possibilités de forte croissance qui s'offrent dans la région de l'Atlantique, notamment dans les domaines du transport aérien de marchandises et des croisières, et tout cela va faire partie du processus d'élaboration de la stratégie sur la porte d'entrée de l'Atlantique. Il nous reste du travail analytique à faire, et cela fait partie du plan du Comité des représentants fédéraux-provinciaux.

Les prochaines étapes ont trait à l'élaboration de la stratégie. L'APECA consacre des ressources au fait de s'assurer que le Comité des représentants fédéraux-provinciaux sur la porte d'entrée de l'Atlantique effectue son travail en profondeur et en temps opportun. Dans chacune des provinces, nous consacrons des ressources à la mise en place de la porte d'entrée. Une autre mesure à prendre, c'est l'application d'une stratégie de marketing. Ensuite, pour ce qui est d'envisager d'autres initiatives de croissance, nous allons continuer de travailler avec nos partenaires à des initiatives et des mesures particulières pouvant permettre la multiplication des possibilités qu'offre la porte d'entrée. Par exemple, ici, en Nouvelle-Écosse, l'une des activités

through resources. We will continue to support specific initiatives being done at the provincial level to grow and to improve the Atlantic Gateway.

I want to thank you very much for inviting me here today. This is the end of my formal presentation, and I am very pleased now to take questions.

The Chair: In APEC's report on Atlantic transportation and gateway, entitled *The Changing Global Economy: The Implications and Opportunities for Transportation in Atlantic Canada*, it is said that:

If the Port of Halifax increases its container handling from Europe and Asia, there may be potential spillover effects to other Atlantic ports to provide complementary services. However, the scope for this potential is not yet clear. It is also not clear if there is potential for Atlantic companies to add value by capturing additional supply chain activity in the region.

I would like to have your comments on that.

Ms. Windsor: All kind of forecasts have been done with respect to the potential container traffic. The baseline forecast done in InterVISTAS study that we commissioned, which was after the APEC study, indicated that there was certainly potential to grow. The baseline identified in that study was 2 million TEUs by 2025, which clearly indicates that there is an opportunity for other Atlantic Canadian ports. As well, I believe that the Port of Halifax and the Port of Saint John, for example, work very well together in terms of that spillover capacity, particularly with respect to bulk cargo.

Senator Oliver: Thank you, Ms. Windsor, for a most excellent and comprehensive report. It covered many of the issues that this committee has been looking at; I will have to study it in greater detail.

You are co-chair of an extremely important organization arising from the memorandum of understanding signed between the four Atlantic provinces and the Government of Canada. I am wondering if there should not be another MOU between the various ports in Nova Scotia who would like to be the gateway port. Do you feel that an Atlantic Gateway can include the Port of Sydney, the Port of Canso, and the Port of Halifax?

Ms. Windsor: Absolutely. I have had meetings with the Port of Sydney, the Strait of Canso, the Melford group and Halifax. Looking again at what the business case tells us, the opportunity is there and it is very important that these ports do work together. The baseline we have identified indicates that there is a need for

prioritaires a été celle qui consiste à favoriser la croissance du secteur du transbordement. L'APECA a favorisé une démarche de collaboration pour relever ce défi par l'intermédiaire de la recherche et des ressources. Nous allons continuer d'appuyer des initiatives particulières à l'échelle provinciale visant à donner de l'ampleur à la porte d'entrée de l'Atlantique et à l'améliorer.

Merci beaucoup de m'avoir invitée ici aujourd'hui. Mon exposé est terminé, et je suis tout à fait disposée à répondre aux questions.

La présidente : Le rapport de l'APECA sur les transports et la porte d'entrée de l'Atlantique intitulé *Transformation de l'économie mondiale : Enjeux et possibilités pour le transport au Canada atlantique* se lit comme suit :

Si le port de Halifax renforce sa capacité de manutentionner les conteneurs arrivant de l'Europe et de l'Asie, cela pourrait, en tant qu'effet secondaire, permettre aux autres ports de la région de l'Atlantique d'offrir des services complémentaires. Toutefois, l'ampleur de cette éventualité n'est pas encore claire. Il n'a pas non plus encore été précisé si les entreprises de la région de l'Atlantique peuvent y ajouter une valeur en assumant les activités complémentaires entourant la chaîne d'approvisionnement dans la région.

J'aimerais savoir ce que vous avez à dire là-dessus.

Mme Windsor : On a fait toutes sortes de prévisions quant au nombre de conteneurs qui pourraient passer par le port. La prévision minimale faite par InterVISTAS dans le cadre de l'étude que nous lui avons commandée, après l'étude du CEPA, indique qu'il y a certainement une possibilité de croissance. La prévision minimale dans le cadre de cette étude était de 2 millions d'EVP d'ici 2025, ce qui indique clairement qu'il y a une occasion à saisir pour les autres ports de la région de l'Atlantique. De plus, je pense que le port de Halifax et le port de Saint John, par exemple, pourraient très bien travailler ensemble pour ce qui est de cette capacité supplémentaire, surtout en ce qui a trait à la marchandise en vrac.

Le sénateur Oliver : Merci, madame Windsor, de nous avoir présenté un rapport excellent et très exhaustif. Ce rapport porte sur bon nombre des questions que le comité a abordées; je vais devoir l'examiner en détail.

Vous coprésidez une organisation extrêmement importante dont la création découle du protocole d'entente signé par les quatre provinces de l'Atlantique et le gouvernement du Canada. Je me demande s'il ne devrait pas y avoir un autre PE que signeraient les différents ports de la Nouvelle-Écosse qui aimeraient faire partie de la porte d'entrée. Pensez-vous que les ports de Sydney, Canso et Halifax peuvent tous faire partie de la porte d'entrée de l'Atlantique?

Mme Windsor : Certainement. J'ai participé à des réunions avec les représentants du port de Sydney, du détroit de Canso, du groupe Melford et du port de Halifax. Si nous revenons sur ce que l'analyse de rentabilisation nous apprend, il y a une occasion à saisir, et il est très important que ces ports travaillent ensemble.

additional capacity. Therefore, the ports have got to work together, and to some extent they do, but I think that definitely could be strengthened.

Senator Oliver: According to last year's figures for the Port of Halifax, which is the only one open and operating now, it actually lost container traffic in 2007. The port lost two major lines.

Ms. Windsor: It lost two lines, which I understand is the result of structural changes that happened within the industry itself as opposed to a competitive advantage that the port might have. The decisions were made within those companies.

There is a huge opportunity to attract other lines to this region. Given the growth that is happening internationally, given the competitive advantage that we feel we have, we feel that we can grow this, and marketing is key. We have to get out there and we have to start more aggressively selling together, as a team. As an Atlantic team, we have to be selling this competitive advantage. The misconceptions out there are surprising. For example, there is not a clear understanding that we have an ice-free port.

Senator Oliver: If, for example, Sydney, Melford and Halifax are all targeting Vietnam as a source of container traffic, in the absence of cooperation between the three ports, Vietnam will hear representations from these three places and will say, "They do not seem to have their act together, so we will go down to Savannah."

Ms. Windsor: You are right.

Senator Oliver: We will lose out. A lot of capital, including some of your capital, can be put to developing these ports and they will all go down. In the absence of cooperation for marketing and everything else, I cannot see success at the end of the line.

Ms. Windsor: When we as a government look at marketing, it is critical that we market the region, not market one particular business within the region. I think that approach will help bring those relationships together.

Senator Oliver: How much money has the Atlantic Canada Opportunities Agency or the government put into the Atlantic Gateway concept to date, and how much is promised?

Ms. Windsor: In terms of the promise, that is difficult to say because the gateway funds themselves are competitive. Anything that would come forward from this region would have to be competitive in order to access dollars from the \$2.1 billion.

La prévision de base que nous avons faite indique le besoin d'une capacité supplémentaire. Ainsi, les ports doivent travailler ensemble, et, dans une certaine mesure, ils le font déjà, mais je pense que c'est quelque chose qui doit assurément être renforcé.

Le sénateur Oliver : D'après les chiffres de l'an dernier concernant le port de Halifax, qui est le seul port ouvert et en activité en ce moment, le trafic de fret conteneurisé a diminué en 2007. Le port a perdu deux transporteurs importants.

Mme Windsor : Il a perdu deux transporteurs, ce qui, d'après ce que je comprends, découle de changements structurels s'étant produits au sein du secteur lui-même, plutôt que d'un avantage concurrentiel que le port pourrait avoir. Les décisions ont été prises au sein des entreprises concernées.

Il y a d'excellentes possibilités d'attirer d'autres transporteurs dans la région. Compte tenu de la croissance à l'échelle internationale, et compte tenu de l'avantage concurrentiel que nous pensons avoir, nous croyons pouvoir donner de l'ampleur à cela, et le marketing joue un rôle essentiel à cet égard. Nous devons faire des démarches et commencer à mieux vendre notre salade ensemble, comme une équipe. Il faut que nous formions une équipe de l'Atlantique pour vendre cet avantage concurrentiel. C'est surprenant les fausses idées qui circulent. Les gens ne sont pas sûrs, par exemple, que notre port est libre de glace.

Le sénateur Oliver : Si, par exemple, les ports de Sydney et de Halifax et le terminal de Melford ciblent tous le Vietnam comme source de trafic de conteneurs, et qu'il n'y a pas de collaboration, les gens au Vietnam vont voir que les trois ports font des démarches auprès d'eux et vont penser que ces ports ne sont pas organisés, ce qui fait qu'ils vont choisir le port de Savannah à la place.

Mme Windsor : Vous avez raison.

Le sénateur Oliver : Nous allons y perdre. Beaucoup de capital, y compris une partie du vôtre, peut être consacré à l'amélioration de ces ports sans que cela n'empêche les conteneurs d'aller ailleurs. S'il n'y a pas de collaboration au chapitre du marketing et pour tout le reste, je pense qu'on ne connaîtra pas le succès au bout du compte.

Mme Windsor : Lorsque le gouvernement envisage la question du marketing, il est essentiel que nous fassions la promotion de la région, et non d'une seule entreprise de la région. Je pense que cette approche va contribuer à resserrer les liens.

Le sénateur Oliver : Combien d'argent l'Agence de promotion économique du Canada atlantique ou le gouvernement ont-ils investi dans le concept de porte d'entrée de l'Atlantique jusqu'à maintenant, et combien a-t-on promis d'argent?

Mme Windsor : Pour ce qui est de la promesse, c'est difficile à dire, parce que les fonds pour les portes d'entrée sont eux-mêmes concurrentiels. Tout ce qui peut être proposé par la région doit être concurrentiel pour qu'on y consacre une partie des 2,1 milliards de dollars.

In terms of expenditures to date, the business case itself was a significant expenditure that was put towards the whole concept. We have also funded studies related to the airport and studies related to the port. I do not have the total, but we can certainly provide that to the committee.

Senator Oliver: That would be useful. Has any other Atlantic Gateway money been pledged and made public?

Ms. Windsor: No, not like for Western Canada and Central Canada, but we do have to recognize that in Eastern Canada it is an opportunity. In Central and Western Canada, there are issues that need to be addressed right away, which is the reasoning behind that. In terms of the federal-provincial committee, we are trying to develop a rationale for an opportunity.

Senator Mercer: I was tempted to quote Lucien Bouchard about us being slapped in the face by having to compete for the money. There is money set aside for Central Canada, there is money set aside for the Pacific Gateway. I am very disappointed that there is no money set aside in the last budget for the Atlantic Gateway. There is money there that we can apply for and compete for, but there are no specific funds. Am I correct on that?

Ms. Windsor: That is correct.

Senator Mercer: When you did this work, did you factor the Melford terminal into your plan?

Ms. Windsor: The consultations that were done prior to the business case focused on current operations, but the consultants certainly were aware of the plans around Melford.

Senator Mercer: Okay, but the actual numbers that Melford is projecting are not reflected in that.

Ms. Windsor: No. These were independent of Melford's numbers. I believe the consultant they are using was one of the consultants we used as well.

Senator Mercer: The MOU has been signed. Who signed it? Who is really driving this? There are many players here, but I do not see a champion; I do not see a Captain Atlantic saying, "I will drive this forward."

What happens next? You used the 24-month time frame. What happens after that 24 months?

Ms. Windsor: Minister MacKay, Minister Cannon and the four provincial ministers of transportation signed the MOU. It was signed on October 5, 2007.

As for who is driving it, Minister MacKay is very much the champion for the Atlantic Gateway. The federal-provincial officials committee is driving the work, and I am the co-chair of that with the Province of New Brunswick. We are the group that

Pour ce qui est des dépenses engagées jusqu'à maintenant, l'analyse de rentabilisation elle-même a été une dépense importante pour tout le concept. Nous avons également financé des études liées à l'aéroport et des études liées au port. Je ne connais pas le total, mais c'est un chiffre que nous pouvons assurément fournir au comité.

Le sénateur Oliver : Ce serait utile. A-t-on promis publiquement une quelconque autre somme pour la porte d'entrée de l'Atlantique?

Mme Windsor : Non, pas comme dans les cas de l'ouest et du centre du Canada, mais nous devons reconnaître le fait qu'il y a une occasion à saisir dans l'est du Canada. Dans la région centrale et dans l'ouest du pays, il y a des problèmes à régler immédiatement, et c'est ce qui justifie cela. Au comité fédéral-provincial, nous essayons de rédiger une justification relativement à l'occasion à saisir.

Le sénateur Mercer : J'ai été tenté de citer Lucien Bouchard pour qui le fait d'avoir à nous battre pour obtenir l'argent était une gifle en plein visage. Il y a de l'argent réservé pour le Centre du Canada, et il y en a pour la porte d'entrée du Pacifique. Je suis très déçu du fait qu'il n'y ait pas d'argent réservé à la porte d'entrée de l'Atlantique dans le dernier budget. Nous pouvons demander de l'argent et nous battre pour obtenir cet argent, mais il n'y a pas de fonds spécial. Ai-je raison?

Mme Windsor : Oui.

Le sénateur Mercer : Lorsque vous avez fait ce travail, avez-vous tenu compte du terminal de Melford dans votre plan?

Mme Windsor : Les consultations ont été effectuées avant l'analyse de rentabilisation axée sur les opérations actuelles, mais les consultants connaissaient certainement l'existence des plans pour Melford.

Le sénateur Mercer : D'accord, mais les prévisions pour le terminal de Melford ne se reflètent pas là-dedans.

Mme Windsor : Non. Ce sont des chiffres qui ne tiennent pas compte de ceux relatifs au terminal de Melford. Je pense que le consultant auquel les représentants du terminal de Melford ont eu recours est l'un de ceux auxquels nous avons eu recours nous-mêmes.

Le sénateur Mercer : Le PE a été signé. Qui l'a signé? Qui est derrière cela? Il y a beaucoup d'intervenants, mais je ne vois pas de dirigeant; je ne vois pas de capitaine Atlantique qui se charge de faire avancer les choses.

Que va-t-il se passer maintenant? Vous avez fixé une échéance de 24 mois. Que se passera-t-il après?

Mme Windsor : Le ministre MacKay, le ministre Cannon et les ministres des transports de quatre provinces ont signé le PE. Il a été signé le 5 octobre 2007.

Pour ce qui est de la personne qui dirige, c'est en grande partie M. MacKay qui défend l'idée de la porte d'entrée de l'Atlantique. C'est le comité des représentants fédéraux-provinciaux qui dirige le travail, et je copréside moi-même ce comité, avec un

put together the action plan that will satisfy the conditions and the terms of the MOU. Leading up to the 24 months, we see a number of initiatives, including marketing and more analytical work that needs to be done around this value proposition. Then, after the 24 months, I expect that we will see some identified infrastructure that will be required in order to realize the potential of the Atlantic Gateway.

Senator Mercer: Where do the provinces stand in this? You talked about being from the Atlantic Canada Opportunities Agency, but I see my good friend David Oxner, from the Province of Nova Scotia, here. Are the other provinces similarly engaged? Have they put human resources or financial resources into this project? Are they pushing Mr. MacKay on this project?

Ms. Windsor: The provinces are very involved. David Oxner and his counterparts at the assistant deputy minister level from each province sit at the table. We also have intergovernmental affairs from provinces represented at the table.

In terms of their commitment, the provinces have undertaken important initiatives, such as private-sector engagement. New Brunswick has done a lot of work in that area in the past year. Nova Scotia is looking at marketing initiatives on their own private-sector engagement. Newfoundland and P.E.I. are working to identify the opportunity. I believe Newfoundland has engaged some consultants to look specifically at what the opportunity is for Newfoundland, while P.E.I. is identifying its internal strategy. This table brings all of that work together, so we have the opportunity to look at it from a more global perspective.

Senator Mercer: I guess my comment sounded more critical than I had meant. To quote a famous movie, "What we have here is a failure to communicate." If I can be so bold as to make a suggestion, I think we need to communicate better that the players are at the table and that there is actually something happening, because those of us who are not at the table do not see the puck moving up the ice.

Ms. Windsor: I agree completely, and that came loud and clear when we had our private-sector engagement. Some representatives around that table had no idea of what we were doing and where we were headed with this initiative. We do need to communicate better what is going on.

Senator Mercer: Good, thank you.

Senator Cowan: I wanted to follow up on a couple of points that Senator Oliver mentioned earlier. I share the same nagging concern about the Melford train going down the track and Halifax struggling for its share of container traffic. In your

représentant du Nouveau-Brunswick. Nous formons le groupe qui a élaboré le plan d'action qui va appliquer les modalités du PE. Pour la période qui reste avant la fin des 24 mois, nous jugeons qu'il faut lancer un certain nombre d'initiatives, notamment de marketing et pour effectuer davantage de travail analytique, autour de cette proposition de valeur. Ensuite, après ces 24 mois, je m'attends à ce que nous voyions déterminer les éléments d'infrastructure qu'il faudra mettre en place pour réaliser le potentiel de la porte d'entrée de l'Atlantique.

Le sénateur Mercer : Quel est le rôle des provinces? Vous avez parlé du fait que vous appartenez à l'Agence de promotion économique du Canada atlantique, mais je vois ici mon bon ami David Oxner, de la Nouvelle-Écosse. Les autres provinces sont-elles pareillement engagées? Ont-elles investi des ressources humaines et financières dans le projet? Appuient-elles M. MacKay dans ce projet?

Mme Windsor : Les provinces sont très engagées. David Oxner et ses collègues, les sous-ministres adjoints des autres provinces, participent aux discussions. Les représentants des affaires intergouvernementales des provinces sont également représentés.

Pour ce qui est de leur engagement, les provinces ont lancé d'importantes initiatives, par exemple en ce qui concerne l'engagement du secteur privé. La province du Nouveau-Brunswick a fait beaucoup de travail dans ce domaine au cours de la dernière année. La Nouvelle-Écosse examine des possibilités d'initiatives de marketing concernant l'engagement de son secteur privé. Terre-Neuve-et-Labrador et l'Île-du-Prince-Édouard travaillent à définir l'occasion qui s'offre à elles. Je crois que Terre-Neuve a embauché des consultants et les a chargés de déterminer l'occasion qui s'offre à la province, tandis que l'Île-du-Prince-Édouard est en train d'établir sa propre stratégie. Cette tribune regroupe tout ce travail, ce qui nous permet de l'envisager de façon plus générale.

Le sénateur Mercer : Peut-être ai-je eu l'air de critiquer plus que je ne le voulais. Pour citer un film bien connu, je dirais que ce qui se passe, c'est qu'il y a échec de la communication. Si je peux aller jusqu'à me permettre de faire une suggestion, je pense que nous devons faire un effort pour mieux communiquer le fait que les intervenants sont en train de discuter et qu'il se passe quelque chose, parce que les gens qui, parmi nous, ne participent pas à ces discussions ne voient pas la rondelle bouger.

Mme Windsor : Je suis tout à fait d'accord avec vous, et ce que vous dites a été exprimé haut et fort lorsque nous avons sollicité la participation du secteur privé. Certains des représentants que nous avons rencontrés n'avaient aucune idée de ce que nous faisions et du but de notre initiative. Nous devons mieux communiquer ce qui se passe.

Le sénateur Mercer : C'est bien, merci.

Le sénateur Cowan : Je veux donner suite à deux ou trois questions que le sénateur Oliver a soulevées tout à l'heure. J'ai la même préoccupation dont je n'arrive pas à me débarrasser lorsque je pense au train qui part du terminal de Melford et au port de

marketing strategy, are you marketing the Melford plan in addition to the Halifax plan? Will that be part of your action plan that is being developed? What will you market?

Ms. Windsor: It will be part of the action plan that we are developing, but a private sector would not market any specific port but rather would market the effectiveness of the whole system, using some of the terms and looking at how close our markets are to the Indian subcontinent and that value proposition, for example.

Senator Cowan: I understand that you would not say, "Well, you should go to Saint John rather than Halifax," or, "You should deal with Ceres rather than Halterm." I understand that, but when you are putting together a plan, are you saying, "We are Atlantic Canada and here is what we have in Atlantic Canada"?

Ms. Windsor: That is right.

Senator Cowan: That will include Melford in the first phase at 1 million TEUs and in the second phase at 2 million TEUs?

Ms. Windsor: Well, it is not there yet.

Senator Cowan: Okay.

Ms. Windsor: It is not something we could even include, and we have not done this material. Clearly, we have to think this through. I would say you would market the assets you have.

Senator Cowan: In other words, you are developing a marketing strategy for assets that exist at the present time, which does not include Melford.

What is the status of the action plan? When will it be available, and are you producing discussion papers or draft papers along the way that one could get access to?

Ms. Windsor: The work of the committee has been within the committee, so we have not had a communications plan to disseminate the work that we are doing. The action plan is developed; we have identified the elements, the time frames for each and who is responsible for doing them, but we have not publicly put this information out. We have been talking about a website that would include all of this information.

Senator Cowan: When will that website go up?

Janine Fraser, Policy Analyst, Atlantic Canada Opportunities Agency (ACOA): Probably by March or April a website will be available. On the Transport Canada site now there is a link to the Atlantic Gateway, as there is to the Asia Pacific Gateway.

Halifax qui est en train de se battre pour obtenir sa part du trafic de fret conteneurisé. Dans le cadre de votre stratégie de marketing, faites-vous la promotion du plan relatif au terminal de Melford en plus de celui du port de Halifax? Est-ce que cela fera partie de votre plan d'action en cours d'élaboration? Qu'allez-vous promouvoir?

Mme Windsor : Cela va faire partie du plan d'action que nous sommes en train d'élaborer, mais le secteur privé ne ferait pas la promotion d'un port en particulier; il ferait plutôt la promotion de l'efficacité de l'ensemble du système, à l'aide de certains des termes et en envisageant la proximité de nos marchés et du sous-continent indien, ainsi que cette proposition de valeur, par exemple.

Le sénateur Cowan : Je comprends que vous ne conseillerez jamais à un transporteur de choisir le port de Saint John plutôt que celui de Halifax ou de faire affaire avec Ceres plutôt qu'avec Halterm. Je comprends cela, mais, lorsque vous élaborez un plan, dites-vous : « Nous représentons la région de l'Atlantique, et voici ce que nous avons à offrir »?

Mme Windsor : C'est exact.

Le sénateur Cowan : Votre plan tiendra compte du million d'EVP qui passeront par le terminal de Melford au cours de la première étape et des deux millions d'EVP qui passeront à la deuxième étape?

Mme Windsor : Eh bien, on n'en est pas encore là.

Le sénateur Cowan : D'accord.

Mme Windsor : Ce n'est pas quelque chose dont nous pourrions même tenir compte, et nous n'avons pas encore rédigé ces documents. Il est clair qu'il faut réfléchir à tout cela. Je dirais qu'on ferait la promotion de ce qu'on possède.

Le sénateur Cowan : En d'autres termes, vous êtes en train d'élaborer une stratégie de marketing concernant une infrastructure qui existe déjà, et qui n'inclut pas le terminal de Melford.

Où en est le plan d'action? Quand sera-t-il possible de le consulter? Rédigez-vous des documents de travail ou des ébauches en cours de route qu'on pourrait consulter?

Mme Windsor : Le travail du comité s'est fait au comité seulement, alors nous n'avons pas de plan de communication visant à diffuser le travail que nous faisons. Le plan d'action est en cours d'élaboration; nous avons défini les éléments, les échéances pour chacun de ces éléments et les responsables de chacun de ceux-ci, mais nous n'avons pas encore diffusé cette information. Nous avons discuté d'un site web dans lequel figureraient tous ces renseignements.

Le sénateur Cowan : Quand ce site web sera-t-il fonctionnel?

Janine Fraser, analyste des politiques, Agence de la promotion économique du Canada atlantique (APECA) : Il y aura probablement un site web en mars ou en avril. En ce moment, dans le site de Transports Canada, il y a un lien vers la porte

The site is not populated with much at the moment, but that is the next task.

Senator Cowan: What is the relationship between the Atlantic Gateway council and the Halifax Gateway Council? As Senator Mercer pointed out, there is some confusion in the public mind about who is doing what and when and why. I think that as Atlantic Canadians, one of our problems has always been that we are competing more against ourselves than against the outside world. Maybe it is a Canadian problem. I think all of us would acknowledge, at least publicly, that we should get over that and we should market the region. That seems to me to be what you are proposing and what the MOU proposes.

Ms. Windsor: Absolutely.

Senator Cowan: Where does the Halifax Gateway Council fit in? Is it part of your organization, and does it support what you are doing?

Ms. Windsor: No, it is not part of our organization, because the federal-provincial committee is a government committee only, and that committee engages the private sector, one component of which is the Halifax Gateway Council. The Halifax Gateway Council is a mostly private-sector council. I sit on it as a resource so that we have that information connection, but in our engagement of the private sector, the council is one of the stakeholders.

Senator Cowan: The Halifax Gateway Council is a stakeholder. That is fine.

Senator Zimmer: Going back to the question of who is driving this, I am more interested in the destination of your agency. By that I mean that in the atmosphere you work in, you deal with many intrinsic elements and intangibles, and consequently it is hard to measure the success of your results. You have to complete a report in 24 months. How do you measure for that? What measurable results can you point to so that you can say, "We are successful, we have completed and implemented the reports"? What are the measurables to indicate that you have achieved your objectives?

Ms. Windsor: That is a good question, because it is a challenge to get tangible measurements. For the federal-provincial committee, one tangible is the MOU, the fact that we have actually come together as government to address this important opportunity. A second tangible would be to get the information base that is common to all. The business case is another. The bottom line is that we want to see additional business coming to the region. That is the ultimate goal, and it is a longer-term goal.

Senator Zimmer: Right.

Ms. Windsor: We want to see some of the business that is declining increase in the case of containers, which we recognize as being 80 per cent of this opportunity, and also in the other modes of transportation.

d'entrée de l'Atlantique, tout comme il y en a un vers la porte d'entrée de l'Asie-Pacifique. Il n'y a pas grand-chose dans le site en ce moment, mais c'est la prochaine tâche à exécuter.

Le sénateur Cowan : Quel est le lien entre l'Atlantic Gateway Council et le Halifax Gateway Council? Comme le sénateur Mercer l'a souligné, la population ne sait pas clairement qui fait quoi, quand et pourquoi. Je pense que l'un de nos problèmes, dans la région de l'Atlantique, c'est que nous avons toujours été davantage en concurrence les uns avec les autres qu'avec le reste du monde. C'est peut-être un problème qui se pose dans l'ensemble du Canada. Je pense que nous serions tous d'accord pour dire, du moins en public, que nous devrions en finir avec cela et faire la promotion de la région entière. Il me semble que c'est ce que vous proposez et ce que le PE propose.

Mme Windsor : Assurément.

Le sénateur Cowan : Quel est le rôle du Halifax Gateway Council? Fait-il partie de votre organisation? Appuie-t-il votre travail?

Mme Windsor : Non, il ne fait pas partie de notre organisation, puisque le comité fédéral-provincial est un comité gouvernemental, et que ce comité sollicite la participation du secteur privé, dont fait partie le Halifax Gateway Council. Celui-ci est en grande partie composé d'intervenants du secteur privé. J'y siège à titre de personne-ressource, de façon que nous ayons un lien pour la diffusion de l'information, mais dans le cadre de notre initiative d'engagement du secteur privé, le conseil est l'un des intervenants.

Le sénateur Cowan : Le Halifax Gateway Council est un intervenant. C'est bien.

Le sénateur Zimmer : Pour en revenir à la question de savoir qui dirige tout cela, je m'intéresse davantage à l'orientation de votre organisation. J'entends par cela que, dans le contexte où vous travaillez, vous devez composer avec beaucoup d'éléments intrinsèques et abstraits, et, par conséquent, il est difficile d'évaluer les résultats que vous obtenez. Vous devez rédiger un rapport tous les deux ans. Comment faites-vous les évaluations à cet égard? De quels résultats concrets pouvez-vous faire état pour dire « Nous avons réussi, nous avons rédigé les rapports et mis les recommandations en application »? Quels sont les indicateurs qui permettent de déterminer si vous avez atteint vos objectifs?

Mme Windsor : C'est une bonne question, parce que c'est difficile d'obtenir des mesures concrètes. Pour ce qui est du comité fédéral-provincial, l'un des éléments concrets est le PE, le fait que nous nous soyons réunis, au gouvernement, pour saisir cette occasion importante. Un autre élément concret, c'est l'ensemble de renseignements communs à tous. L'analyse de rentabilisation en est un autre. Au bout du compte, ce que nous voulons, c'est que le trafic augmente dans la région. C'est l'objectif ultime, et c'est un objectif à long terme.

Le sénateur Zimmer : Oui.

Mme Windsor : Nous voulons voir certaines des activités en déclin reprendre grâce au plus grand nombre de conteneurs, dont nous admettons qu'ils constituent 80 p. 100 de l'occasion à saisir, et également dans le cas des autres modes de transport.

Senator Zimmer: Part of this team is to ensure that you can see the results that will be achieved by the other parts of it.

Ms. Windsor: Yes, the whole measurement aspect is included.

Senator Zimmer: I want to follow up on Senator Cowan's question regarding the global picture. Right now you are doing the MOU on the Atlantic Gateway with the four provinces, but I want to look at a larger picture. You are looking at the Atlantic Gateway as one element, but that element must have an effect on the rest of the country and the rest of the world. From a global perspective, there is a motto that says, "Think as big as you can and then double it."

From what countries can Canada learn the most about best practices in container transportation? From the perspective of the rest of the world, how important is it that Canada forms part of an integrated North American container transportation system? I know that will be the next phase.

Ms. Windsor: We can probably learn a lot from the U.S. We have, I think, though not through the gateway officials or the federal-provincial group. The Port of Halifax and the Greater Halifax Partnership have visited Savannah to look at that as a best practice. In terms of other ports, I would not know where to look for the absolute best practice, but I expect we will learn about that over the next little while.

Senator Zimmer: I always hear that you have to see Singapore and Hong Kong because they are some of the best ports in the world. I do not know whether that is true, but obviously they have something pretty good. Hopefully someday we may get a chance to look at those.

Senator Tkachuk: All the talk here both this morning and this afternoon has been very optimistic, but I was looking at the historical container statistics here, and in reality there has not been any growth for seven years, since 2000. There was a drop in 2006 and I believe 2007 from the high of 2005, and for seven years it has been the same.

Ms. Windsor: That is the whole point.

Senator Tkachuk: Yet we have this very optimistic forecast of what will happen in the next 10 years or 12 years, and it has looked like both ports would be close to their maximum. What is causing the decline, and how do we overcome it? It is not just the U.S. economy, because this has been going on for seven years when the U.S. economy was extremely strong in ports and at an all-time high. I do not know how we will get the business. The tide will have to rise a lot.

Le sénateur Zimmer : Une partie de l'équipe existe pour s'assurer qu'elle pourra effectuer le suivi des résultats obtenus par l'autre partie.

Mme Windsor : Oui, tout l'aspect évaluation en fait partie.

Le sénateur Zimmer : Je veux donner suite à la question du sénateur Cowan au sujet du portrait d'ensemble. En ce moment, vous êtes en train de conclure le PE sur la porte d'entrée de l'Atlantique avec les quatre provinces, mais je veux envisager les choses de façon plus générale. Vous voyez la porte d'entrée de l'Atlantique comme un élément, mais cet élément doit nécessairement avoir un effet sur le reste du pays et sur le reste du monde. Du point de vue mondial, il y a un adage qui dit « Voyez le plus grand possible, puis doublez. »

De quels pays le Canada peut-il en apprendre le plus au sujet des pratiques exemplaires en matière de transport de conteneurs? Du point de vue du reste du monde, à quel point est-il important que le Canada fasse partie d'un réseau de transport de conteneurs intégré en Amérique du Nord? Je sais que c'est l'étape suivante.

Mme Windsor : Nous pouvons probablement apprendre passablement de choses des États-Unis. Nous en avons déjà appris beaucoup, je pense, quoique ce n'ait pas été par l'intermédiaire des personnes chargées des portes d'entrée ou du groupe fédéral-provincial. Les représentants du port de Halifax et du Greater Halifax Partnership se sont rendus au port de Savannah pour constater les pratiques exemplaires en vigueur là-bas. En ce qui concerne les autres ports, je ne saurais pas lequel choisir pour ce qui est des pratiques exemplaires absolues, mais je pense que nous allons apprendre des choses là-dessus dans les temps qui viennent.

Le sénateur Zimmer : J'entends toujours dire qu'il faut jeter un coup d'œil du côté de Singapour et de Hong Kong, parce qu'il s'agit de deux des meilleurs ports du monde. Je ne sais pas si c'est vrai, mais il est évident que ces ports ont de bonnes qualités. J'espère que nous aurons un jour la chance de voir ce qui se passe là-bas.

Le sénateur Tkachuk : Toutes les discussions qui ont eu lieu ici ce matin et cet après-midi ont eu un ton très optimiste, mais je jetais un coup d'œil sur les chiffres des années passées concernant les conteneurs, et, en réalité, il n'y a eu aucune croissance depuis sept ans, depuis l'an 2000. Il y a eu une diminution du nombre de conteneurs en 2006, ainsi qu'en 2007, je crois, par rapport au sommet de 2005, et, depuis sept ans, le nombre de conteneurs est stable.

Mme Windsor : C'est ça l'idée.

Le sénateur Tkachuk : Néanmoins, nous avons devant nous cette prévision très optimiste de ce qui va se passer au cours des dix ou douze prochaines années, et il semble que les deux ports vont fonctionner presque à plein régime. Qu'est-ce qui cause le déclin, et comment faire pour le surmonter? Il ne s'agit pas que de l'économie américaine, puisque c'est ce qui se passe depuis sept ans, et qui se passait même quand l'économie américaine était extrêmement forte par rapport aux ports et que la croissance était plus forte que jamais. Je ne sais pas comment nous allons faire pour attirer les transporteurs. La marée va devoir monter pas mal.

Ms. Windsor: That is right. The tide has been rising, but we are not getting lifted, so the question is how we will do that. How will we get a piece of that increased international trade? It is growing significantly, and we know, looking at the opportunities and the basic economics, that the value proposition is there, so why are we not getting that increased share? We know that some of this decline has been a result of structural things within the shipping lines, and I had mentioned that, but we see that there is a huge opportunity but there is not an awareness internationally around the benefits of dealing through our ports. That is why marketing is being put out there as key by anyone we talk to. The consultants identified the private sector time and time again in the report, saying, "We have got to get out there and market this region and market the advantages that we have."

I started to say earlier that on an earlier trip to India I heard questions like, "What about the ice in your ports? How do you get in?" Again, there are many misconceptions out there and there is a huge opportunity. We see that with Canadian Tire looking at balancing their risk by bringing a larger share of their business in through the Port of Halifax. Again, these are good business decisions, so we need to market the port and market the advantages.

Senator Tkachuk: I noticed in the cargo statistics, the book we have in front of us, that Savannah had a 21 per cent increase, Boston a 4 per cent increase and Norfolk 1 per cent while almost all the other cities — New York, Charleston and of course Halifax — all declined. What are they doing in Charleston, do we know?

Ms. Fraser: The only comment I would make — and the same point was made by Mr. Vickerman before us — is that those ports that are growing have been putting energy and money into growing distribution centres.

The Port of Halifax is of course focused on the transload. We do not have a large local market, and that makes us vulnerable to shifts in the industry. Overcoming that vulnerability is part of what will make the ports here more competitive. Hence, there is a focus here on the transload and on finding other methods of marketing the port.

The Chair: Thank you very much for your presence here today. You said there was a document you wanted to send to the clerk, so it will be distributed to the members of this committee.

Ms. Fraser: Thank you.

Mme Windsor : C'est vrai. La marée monte déjà, mais nous ne montons pas avec, alors la question, c'est de savoir comment nous allons faire cela. Comment allons-nous faire pour récupérer une part de l'augmentation du volume des échanges à l'échelle internationale? Les échanges augmentent beaucoup, et nous savons, à la lumière des possibilités qui s'offrent et des principes économiques de base, que la proposition de valeur existe, alors pourquoi n'obtenons-nous pas une part plus importante du marché? Nous savons qu'une partie de la diminution est attribuable à des causes liées à la structure des transporteurs maritimes, et je l'ai déjà mentionné, mais nous voyons d'énormes possibilités, mais on ne connaît pas dans le monde les avantages qu'il y a à passer par nos ports. C'est la raison pour laquelle tous les gens avec qui nous discutons nous parlent de marketing. Les consultants ont parlé du secteur privé à de nombreuses reprises dans le rapport et ont affirmé que nous devons prendre des mesures et faire la promotion de la région et des avantages que nous avons.

J'avais commencé à dire tout à l'heure que j'ai entendu en Inde des questions comme « Qu'en est-il de la glace dans vos ports? Comment faites-vous pour faire entrer les bateaux? » Encore une fois, il y a beaucoup de fausses idées qui circulent, et il y a des possibilités énormes. Nous le constatons lorsque Canadian Tire envisage d'équilibrer ses risques en faisant passer une part plus importante de sa marchandise par le port de Halifax. Encore une fois, il s'agit de bonnes décisions sur le plan des affaires, alors nous devons faire la promotion du port et des avantages qu'il offre.

Le sénateur Tkachuk : Je remarque, dans les chiffres concernant la marchandise, c'est-à-dire dans le livre qui est devant nous, que Savannah a connu une augmentation de 21 p. 100, Boston, une augmentation de 4 p. 100 et Norfolk, une augmentation de 1 p. 100, tandis que la plupart des autres villes — New York, Charleston, et, bien sûr, Halifax — ont connu une diminution. Savons-nous ce qui se passe à Charleston?

Mme Fraser : La seule chose que je dirais — et M. Vickerman l'a déjà dit devant nous —, c'est que les ports qui connaissent une croissance ont consacré de l'énergie et de l'argent à donner de l'ampleur à leurs centres de distribution.

Évidemment, le port de Halifax met l'accent sur le transbordement. Le marché local n'est pas très important, et cela nous rend vulnérables aux mouvements dans le secteur. Surmonter cette vulnérabilité est en partie ce qui va rendre les ports plus compétitifs. C'est pourquoi on met l'accent ici sur le transbordement et sur le fait de trouver d'autres méthodes pour faire la promotion du port.

La présidente : Merci beaucoup d'être venues ici aujourd'hui. Vous avez dit qu'il y a un document que vous souhaitez faire parvenir au greffier. Celui-ci sera distribué aux membres du comité.

Mme Fraser : Merci.

The Chair: Senators, our final witnesses this afternoon are from the Greater Halifax Partnership: Stephen Dempsey, President and Chief Executive Officer; and Dan English, Chief Administrative Officer with the Halifax Regional Municipality.

Welcome to our committee, gentlemen. Please proceed.

Dan English, Chief Administrative Officer, Halifax Regional Municipality, Greater Halifax Partnership: Good afternoon. I am pleased to be here today with my colleagues from the Greater Halifax Partnership, or GHP. Together we will present on our vision for the Atlantic Gateway. In a few minutes, Stephen Dempsey will outline the benefits of gateway to this region and the role of the Greater Halifax Partnership.

First, I would like to give a brief overview of some of Halifax Regional Municipality's transportation priorities. We are working with the Halifax Port Authority and CN to develop a strategy to address truck traffic congestion in the downtown areas. The Halifax-Dartmouth Bridge Commission is leading a study with Halifax Regional Municipality, HRM, and the province looking at a third harbour crossing. The study will likely be finished this summer.

Our regional plan has set aggressive targets for increasing transit ridership over the next 25 years. Two years ago, we launched the express bus service known as MetroLink, which has surpassed our goals and will soon be expanded.

We are also studying options around launching a high-speed ferry with destinations around the harbour. In addition, we are incorporating transit needs into current community planning instead of trying to catch up later.

Under the Atlantic Gateway and specific to our focus of supporting Atlantic Gateway, I would like to describe what HRM specifically has done to date, how we have been working with government and community partners to improve competitiveness and investment, and where we plan to go from here to make the gateway strategy a reality.

On January 22, just a couple of weeks ago, Halifax Regional Council endorsed a municipal role and alignment of strategies internally and with community partners for Atlantic Gateway. This will enable HRM to respond effectively to gateway opportunities in the long term. We have copies of the HRM council report and policy paper to take with you today.

La présidente : Sénateurs, nos derniers témoins pour cet après-midi représentent le Greater Halifax Partnership. Il s'agit de Stephen Dempsey, président-directeur général, et de Dan English, agent administratif principal à la Municipalité régionale de Halifax.

Bienvenue à la réunion du comité, messieurs. Vous avez la parole.

Dan English, agent administratif principal, Municipalité régionale de Halifax, Greater Halifax Partnership : Bonjour. Je suis heureux d'être ici avec mes collègues du Greater Halifax Partnership ou GHP. Nous allons vous présenter ensemble notre vision de la porte d'entrée de l'Atlantique. Dans quelques minutes, Stephen Dempsey va présenter les avantages de la porte d'entrée pour la région et le rôle du Greater Halifax Partnership.

Premièrement, j'aimerais faire avec vous un bref survol de quelques-unes des priorités en matière de transport de la municipalité régionale de Halifax. Nous travaillons avec l'administration portuaire de Halifax et avec le CN à l'élaboration d'une stratégie visant à régler les problèmes de circulation des camions dans les quartiers du centre-ville. La Halifax-Dartmouth Bridge Commission mène une étude avec la municipalité régionale de Halifax ou MRH, et la province envisage une troisième traversée du port. L'étude sera probablement terminée cet été.

Notre plan régional prévoit des objectifs ambitieux quant à l'augmentation du nombre de passagers des transports en commun au cours des 25 prochaines années. Il y a deux ans, nous avons lancé le service d'autobus express qui porte le nom de MetroLink. Ce service a dépassé nos objectifs, et il va bientôt être étendu.

Nous étudions également les différentes options qui s'offrent à nous pour la mise en place d'un traversier à grande vitesse vers un certain nombre d'endroits autour du port. De plus, nous tenons compte des besoins relatifs au transport en commun dans le cadre de la planification communautaire, plutôt que d'essayer de nous rattraper par la suite.

Pour ce qui est de la porte d'entrée de l'Atlantique et, plus précisément, de notre volonté d'appuyer ce projet, je voudrais décrire ce que la MRH a fait jusqu'à maintenant, la façon dont nous avons travaillé avec le gouvernement et nos partenaires communautaires à l'accroissement de la compétitivité et des investissements et ce que nous comptons faire ensuite pour que la stratégie de la porte d'entrée devienne réalité.

Il y a quelques semaines seulement, le 22 janvier, le Conseil régional de Halifax a adopté une résolution concernant le rôle municipal et l'harmonisation des stratégies au sein de la municipalité et avec les partenaires communautaires en ce qui concerne la porte d'entrée de l'Atlantique. Ainsi, la MRH va pouvoir saisir les occasions que va lui offrir la porte d'entrée à long terme. Nous avons apporté des exemplaires du rapport du conseil de la MRH et de son document de politique, que vous pourrez conserver.

We currently have several initiatives underway to build up the infrastructure needed and to improve marketing. A district park is being developed in the Burnside Park to accommodate the logistics and transload sector. Having these distribution facilities available is key in attracting additional container traffic. One company is already open and another one is under construction.

Key areas of HRM's transportation strategy are being built around gateway plans. For example, a Sackville-Burnside expressway is planned to accommodate the increased number of transport trucks and to ease congestion. HRM traffic has made gateway a key priority in its economic strategy, its harbour plan and its regional plan.

As referenced earlier in the presentation, building the gateway requires a high degree of collaboration between all three levels of government and stakeholders. In the past few months, Atlantic Canada Opportunities Agency, which you just heard from, the Province of Nova Scotia and HRM have each developed strategies around the gateway. The policies and goals in these strategies are aligned so that the three levels of government are all working towards the same goals. This initiative is also supportive of the Atlantic premiers' agreement to work together on developing the Atlantic Gateway as well as a regional transportation strategy.

HRM and the Greater Halifax Partnership are working closely to coordinate our efforts around gateway. We are both also in close contact with the Halifax Gateway Council to coordinate our marketing, infrastructure, investment and policy initiatives. Halifax Regional Municipality, the Greater Halifax Partnership and the Halifax Port Authority are working together to facilitate our work around gateway.

HRM has also taken a proactive role with various community partners to articulate areas of common interest so that we are able to align priorities and resources where appropriate. In terms of future needs, we are well placed to move forward and make gateway a reality. Strategic investment and infrastructure are vital for Halifax to increase its size relative to other ports.

The recent ACOA study found that gateway could increase jobs by 61,000 and GDP by \$3.43 billion. The marine container sector alone would account for 68 per cent of this growth. To achieve this, increased marketing of this port is necessary to turn Halifax into a must-call destination. We have only a limited

Nous avons en ce moment plusieurs initiatives en cours pour ce qui est de la construction de l'infrastructure nécessaire et de l'amélioration du marketing. On est en train de mettre en place un parc logistique à Burnside Park pour répondre aux besoins du secteur de la logistique et du transbordement. Il est essentiel d'avoir ces installations de distribution pour faire augmenter le trafic de fret conteneurisé. Il y a déjà une entreprise qui a ouvert ses portes, et une autre dont les locaux sont en construction.

Des points importants de la stratégie de transport de la MRH sont fondés sur les plans relatifs à la porte d'entrée. Par exemple, la construction d'une autoroute entre Sackville et Burnside est prévue pour permettre le passage d'un nombre accru de camions de transport et pour faciliter la circulation. La division des transports de la MRH a fait de la porte d'entrée l'une des priorités dans le cadre de sa stratégie économique, de son plan pour le port et de son plan régional.

Comme je l'ai dit tout à l'heure, la mise en place de la porte d'entrée exige un degré élevé de collaboration entre les trois ordres de gouvernement et les intervenants. Au cours des derniers mois, l'Agence de promotion économique du Canada atlantique, dont vous venez d'entendre le témoignage, la province de la Nouvelle-Écosse et la MRH ont chacune élaboré des stratégies concernant la porte d'entrée. Les politiques et les objectifs de ces stratégies sont harmonisés, de façon que les trois ordres de gouvernement puissent travailler ensemble à l'atteinte des mêmes buts. Cette initiative va également dans le sens de l'entente qu'ont conclue les premiers ministres de la région de l'Atlantique dans le but de travailler ensemble à la mise en place de la porte d'entrée de l'Atlantique ainsi qu'à l'élaboration d'une stratégie régionale en matière de transport.

La MRH et le Greater Halifax Partnership travaillent en étroite collaboration, afin que nous puissions coordonner nos efforts en ce qui concerne la porte d'entrée. Nos deux organisations entretiennent des liens étroits avec le Halifax Gateway Council dans le but de coordonner nos initiatives en matière de marketing, d'infrastructure, d'investissement et de politiques. La municipalité régionale de Halifax, le Greater Halifax Partnership et l'administration portuaire de Halifax travaillent de concert pour faciliter notre travail quant à la porte d'entrée.

La MRH joue également un rôle proactif auprès de ces différents partenaires communautaires afin de définir les domaines d'intérêts communs et de nous permettre d'harmoniser nos priorités et nos ressources, dans les cas où c'est pertinent. En ce qui concerne les besoins futurs, nous sommes bien placés pour faire avancer les choses et faire de la porte d'entrée une réalité. Il est essentiel de faire des investissements stratégiques et de mettre en place de nouveaux éléments d'infrastructure pour permettre au port de Halifax de prendre de l'expansion, relativement aux autres ports.

L'étude effectuée récemment par l'APECA a montré que la porte d'entrée pourrait permettre de créer 61 000 nouveaux emplois et de faire augmenter le PIB de 3,43 milliards de dollars. À lui seul, le secteur des conteneurs maritimes pourrait compter pour 68 p. 100 de cette croissance. Pour que cela se produise, il est

window of time in which to attract container traffic. The sooner we can begin marketing the gateway, the greater its chance of success to support industry in our region. To be successful, we require federal government support and recognition that this is a national and not just a regional issue, strategic investment and infrastructure and increased ability to market the gateway.

Mr. Dempsey will take you through some of these points in more detail.

Stephen Dempsey, President and Chief Executive Officer, Greater Halifax Partnership: Thank you. It is a pleasure to address the Senate committee. In the interest of time and recognizing where we are sitting on a Friday evening and knowing that you have a busy schedule tomorrow, I will move through my presentation quickly. I think the opportunity for discussion and dialogue is really what you are seeking here.

We are a public-private partnership; we are an economic development group. Like every city, we work to try to grow the businesses that are here, retain them and attract new businesses, and the gateway is a great way to do that. We work with all levels of government. Our three levels of government are partners in this endeavour, along with 150 private businesses. On the slide you can see logos of the various businesses. They are national, local, regional, international, obvious ones; they are all engaged in seeing this community be strong and thrive and grow. They all put their money on the table to make this happen, and gateway is a clear, recognized priority for these private companies for supporting the growth and the future growth of our community.

Mr. English mentioned the significance of the gateway and GDP. From HRM's point of view, 16 per cent of all our economic activity, over \$1 billion, is connected to our gateway. In my job of trying to grow our economy, there is no better place to look than the gateway. There is no better place to get a payoff in terms of economic growth than focusing on the gateway, and our entire business community understands that and is focused on it.

We are often asked, "What is the Atlantic Gateway?" and, "How does this connect to the Nova Scotia gateway?" I know that this committee is dealing with the same questions. I heard some of the questions previously, so I do not attempt to answer them other than to say that we know what the Halifax gateway is. It is focused on driving the economic activity around our transportation assets here, and we have created a gateway council to help us in that regard.

nécessaire de promouvoir davantage ce port, pour en faire une escale obligatoire. Nous ne disposons que de peu de temps pour faire augmenter le trafic de conteneurs. Plus nous allons commencer tôt à faire la promotion de la porte d'entrée, plus celle-ci sera susceptible de soutenir le secteur dans notre région. Pour nous aider à réussir, nous demandons au gouvernement fédéral qu'il nous accorde son soutien et qu'il reconnaissse le fait qu'il s'agit d'un enjeu national et non seulement d'un enjeu régional, nous demandons des investissements stratégiques et la mise en place de nouveaux éléments d'infrastructure, et nous demandons l'accroissement de la capacité de promotion de la porte d'entrée.

M. Dempsey va vous parler de ces choses plus en détail.

Stephen Dempsey, président-directeur général, Greater Halifax Partnership : Merci. Je suis heureux de comparaître devant le comité sénatorial. Pour ne pas prendre trop de temps, et comme je sais que nous sommes vendredi soir et que vous avez un horaire chargé demain, je vais faire en sorte que mon exposé soit bref. Je pense que ce qui vous intéresse, c'est le débat et le dialogue que nous allons tenir ensuite.

Nous sommes un partenariat public-privé; nous sommes un groupe axé sur la croissance économique. Comme toute ville, nous essayons de faire en sorte que les entreprises d'ici puissent prendre de l'expansion et qu'elles restent ici, et nous essayons d'en attirer de nouvelles, et la porte d'entrée est un excellent moyen d'y parvenir. Nous travaillons avec tous les ordres de gouvernement. Les trois ordres de gouvernement sont nos partenaires dans le cadre de cette initiative, avec 150 entreprises privées. Sur la diapo, vous pouvez voir les logos de différentes entreprises. Ce sont des entreprises nationales, locales, régionales, internationales, dont quelques-unes sont très connues; elles veulent toutes que la collectivité soit forte et prospère. Elles ont toutes investi de l'argent pour que cela se produise, et la porte d'entrée est une priorité claire et explicite de ces entreprises privées au chapitre de la croissance actuelle et future de notre collectivité.

M. English a mentionné l'importance de la porte d'entrée et de l'incidence sur le PIB. D'après la MRH, 16 p. 100 de notre activité économique totale, ce qui représente plus de 1 milliard de dollars, sont liés à notre porte d'entrée. Dans le cadre de mon travail, dont l'objectif est la croissance de notre économie, c'est la porte d'entrée qui offre les meilleures possibilités. On ne peut rien envisager de plus rentable, au chapitre de la croissance économique, que la porte d'entrée, et tout le monde dans notre milieu des affaires le sait et se concentre là-dessus.

On nous demande souvent ce qu'est la porte d'entrée de l'Atlantique et le lien qu'il y a entre cette porte d'entrée et celle de la Nouvelle-Écosse. Je sais que le comité est confronté aux mêmes questions. J'ai entendu certaines des questions posées précédemment, alors je ne vais pas tenter de réponse autre que la suivante : Nous savons en quoi consiste la porte d'entrée de Halifax. C'est l'idée de stimuler l'activité économique autour de notre infrastructure de transport, et nous avons créé un conseil de la porte d'entrée pour nous aider à cet égard.

We also recognize that there is a federal initiative underway currently to support the development of gateways. They have five lenses through which they are looking at various communities to determine their fit with respect to that. Certainly, we are the East Coast destination for post-Panamax vessels. All of Canada's post-Panamax cranes on the Atlantic Ocean are in this city, and you have seen some of them today. They exist in no other place.

We have an East Coast navy, and we talk about security. The admiral was at lunch today, and the ability to integrate security and the role of our navy with our gateway and our transportation assets here is tremendous. One supports the other and we work collaboratively. In fact, the admiral sits on our board as a director of the Greater Halifax Partnership, so we work together.

We also believe that this is about having options in the country. Asian traffic can come to Canada through the Pacific or through the Atlantic. We now have options, and that strengthens the national competitive position of our country in terms of supplying things.

We have had substantial investment — \$475 million in private-sector investment in our gateway assets in recent years, including the cranes, the railcars, and much of the infrastructure that is necessary for us to be competitive in the marketplace.

In the context of national transportation, Halifax handles about 12 per cent of Canada's container handlings and 75 per cent of what moves into inland markets in Quebec, Ontario and the Midwest. Halifax is a port for Ontario and for Quebec, not just for Nova Scotia. It connects our country, which is, I think, quite significant.

We also talked a bit about the Asian flow of traffic. Halifax has had a history of serving the North Atlantic traffic. That has been the basis of our business, but we are seeing significant growth through the Suez Canal, and that is where the opportunity is. I know this committee has heard that before, and the question that we have to answer is, "How do we achieve our part of that?"

Our approach is to use a public-private partnership, to engage industry that has the expertise to be able to do these things and do them in the way that they must be done, and to work with all levels of government. That is how we get things done every day, and I hope that that is what you saw here today and what you are hearing from us. We are aligned and working together.

The Greater Halifax Partnership is focused on supporting the Halifax Gateway Council and building the transload distribution hub that Mr. English mentioned earlier, aligning our priorities

Nous reconnaissons également le fait que le gouvernement fédéral a lancé une initiative de soutien à la mise en place des portes d'entrée. Il a cinq optiques dans lesquelles il examine la situation des différentes collectivités pour déterminer où elles s'inscrivent dans ce contexte. C'est sûr que notre ville est la destination des navires post-Panamax sur la côte Est. Toutes les grues post-Panamax située du côté de l'océan atlantique au Canada se trouvent ici, et vous en avez vu quelques-unes aujourd'hui. Il n'y en a pas ailleurs.

Il y a une marine sur la côte Est, et nous parlons de sécurité. L'amiral était présent au dîner aujourd'hui, et la capacité d'intégrer la sécurité et le rôle de notre marine à notre infrastructure de la porte d'entrée et des transports est énorme. Les deux éléments s'appuient l'un l'autre, et nous travaillons en collaboration. En fait, l'amiral siège à notre conseil à titre d'administrateur du Greater Halifax Partnership, alors nous travaillons ensemble.

Nous croyons également qu'il s'agit pour le pays d'offrir différentes options. Le trafic en provenance d'Asie peut passer par le Pacifique ou par l'Atlantique pour arriver au Canada. Nous avons maintenant des options, et cela renforce notre compétitivité au chapitre de l'approvisionnement.

Il y a eu des investissements importants : 475 millions de dollars provenant du secteur privé ont été investis dans notre infrastructure de la porte d'entrée au cours des dernières années, notamment dans les grues, les autorails, et une bonne partie de l'infrastructure dont nous avons besoin pour être concurrentiels sur le marché.

Dans le contexte des transports à l'échelle nationale, le port de Halifax reçoit environ 12 p. 100 des conteneurs qui arrivent au Canada et 75 p. 100 de ce qui est acheminé vers les marchés intérieurs du Québec, de l'Ontario et du Midwest. Le port de Halifax est un port pour l'Ontario et pour le Québec, et non seulement pour la Nouvelle-Écosse. C'est le lien entre notre pays et le reste du monde, et je pense que c'est quelque chose de très important.

Nous avons aussi parlé un peu du trafic en provenance de l'Asie. Dans le passé, le port de Halifax recevait le trafic de l'Atlantique Nord. C'est ce qui était le fondement de nos activités, mais nous assistons à une croissance importante du trafic qui passe par le canal de Suez, et c'est là que se trouve l'occasion à saisir. Je sais que c'est quelque chose que le comité a déjà entendu, et la question à laquelle nous devons répondre, c'est celle de savoir comment nous allons faire notre part dans cela.

Notre approche consiste à avoir recours à un partenariat public-privé, à solliciter la participation des représentants de l'industrie qui ont l'expertise pour faire ce genre de choses et pour les faire comme il se doit et à travailler avec tous les ordres de gouvernement. C'est ainsi que nous faisons en sorte que le travail s'accomplisse au quotidien, et j'espère que c'est ce que vous avez vu ici aujourd'hui et que c'est ce que vous nous entendez dire. Nos activités sont harmonisées, et nous travaillons ensemble.

Le Greater Halifax Partnership se concentre sur le soutien qu'il offre au Halifax Gateway Council et sur la mise en place du centre de distribution et de transbordement dont M. English a parlé tout

around infrastructure and what is needed to support the development of the gateway and developing public-private partnerships as a mechanism to execute on those.

I think I will end with this slide showing a list of the members of the Halifax Gateway Council, which was created in 2004. You see members directly from the transportation sector, from both the air transport sector and the marine transport sector. You see trucking companies and you see governments and economic development organizations all clearly working together to improve the performance of our economic gateway.

The Chair: It seems that you have developed an aggressive business development strategy with the goal of increasing trade and investments to improve the growth opportunities for more than only the HRM, but when you mention the Atlantic Gateway, that is more towards the Port of Halifax. How many ports can you envision for the future? It seems that everybody wants to have their own port.

Mr. Dempsey: I think that is a very good question. In this part of the country, we have gone through a lot of rationalization with respect to our ports. Through changes in legislation, moving the control of the ports to the communities that they serve has been significant in terms of creating empowerment. Our challenge is clear. We have not realized the potential that exists with respect to capturing a bigger share of the Asian trade. It is not that the trade is going to other parts of the country: those post-Panamax ships cannot go up the St. Lawrence seaway and they cannot go to a port that is not yet built. Therefore, our opportunity is immediate, and that is to say, "How do we get more of what is out there today and compete with U.S. ports?" The North Atlantic ports in the U.S. are our competition, and that is where we have to focus our competitive efforts, not around our region here.

Senator Oliver: I think you should be on the committee that was struck following the memorandum of understanding with the federal government and the four Atlantic provinces, because it seems to me that part of their mandate is to deal with many of the things that the Greater Halifax Partnership is attempting. Is there any way that you can serve on that committee even as a non-voting member? Do you see that as being important?

Mr. Dempsey: Senator, it is obviously not for me to say whether I could be on the committee, but we certainly want to work together and we believe wholeheartedly in a stronger Atlantic region creating a stronger potential for the Port of Halifax and vice versa. Whatever we can do to support that

à l'heure, sur l'harmonisation de nos priorités relatives à l'infrastructure et sur ce qui est nécessaire pour appuyer la création d'une porte d'entrée et la conclusion de partenariats public-privé comme moyen d'y parvenir.

Je pense que je vais terminer sur cette diapo qui présente la liste des membres du Halifax Gateway Council, créé en 2004. Vous voyez que certains membres sont issus directement du secteur des transports, c'est-à-dire du secteur du transport aérien et du secteur du transport maritime. Vous voyez qu'il y a également des entreprises de camionnage, des gouvernements et des organisations de promotion économique, qui travaillent clairement tous ensemble pour accroître le rendement de notre porte d'entrée économique.

La présidente : Il semble que vous ayez élaboré une stratégie forte pour la croissance de l'activité économique, dans le but de multiplier les échanges et les investissements, et ainsi les possibilités de croissance, pas seulement pour la MRH, mais, lorsque vous parlez de la porte d'entrée de l'Atlantique, cela touche davantage le port de Halifax. Combien de ports envisagez-vous pour l'avenir? Il semble que tout le monde veut avoir son propre port.

M. Dempsey : Je pense que c'est une très bonne question. Dans la région, nous avons beaucoup rationalisé les ports. Par des modifications législatives, l'administration des ports a été remise aux collectivités qu'ils desservent, ce qui les a beaucoup aidés à se prendre en main. Le défi qui se pose pour nous est clair. Nous n'avons pas encore pris conscience de la possibilité de nous accaparer d'une part plus importante du marché asiatique. Ce n'est pas que les marchandises vont ailleurs au pays : les navires post-Panamax ne peuvent remonter la voie maritime du Saint-Laurent ni ne peuvent jeter l'ancre dans un port qui n'est pas encore construit. Ainsi, il y a une occasion à saisir immédiatement, et la question qui se pose c'est la suivante : « Comment allons-nous faire pour prendre une plus grande part de ce qui existe déjà et pour concurrencer les ports américains? » Nos concurrents, ce sont les ports américains de l'Atlantique Nord, et c'est pour livrer concurrence à ces ports que nous devons déployer des efforts, et non pour livrer concurrence dans la région.

Le sénateur Oliver : Je pense que vous devriez faire partie du comité qui a été formé après la signature du protocole d'entente entre le gouvernement fédéral et les quatre provinces de l'Atlantique, parce qu'il me semble qu'une partie du mandat de ce comité consiste à s'occuper de bon nombre des choses que le Greater Halifax Partnership tente de faire. Y a-t-il une possibilité que vous siégez à ce comité, même comme membre sans voix délibérative? Pensez-vous qu'il s'agit de quelque chose d'important?

Mr. Dempsey : Sénateur, il ne m'appartient évidemment pas de déterminer si je devrais siéger à ce comité, mais il est sûr que nous souhaitons travailler ensemble et que nous croyons sincèrement à l'idée de renforcer la région de l'Atlantique en offrant plus de possibilités au port de Halifax, et vice versa. Nous allons faire

agenda we will, but our focus is clear: we must stay focused on the vitality and the growth of the Port of Halifax.

Senator Oliver: That is why your voice on that committee would be so important. They had a stakeholders meeting a while ago. Were you involved in that meeting?

Mr. Dempsey: We were not directly involved in that meeting, although the Halifax Gateway Council was represented.

Senator Oliver: If Halifax is the only port that can take post-Panamax ships, that should be giving you a bit of an edge now. However, if you are not there, how can that voice be heard? Who is there? You know, Newfoundland will not speak for that voice; neither will New Brunswick, nor Prince Edward Island.

Mr. Dempsey: Right.

Senator Oliver: The Minister of Transportation for the Province of Nova Scotia has obligations to Sydney, to Canso, to Melford and other places, so do you see what I am getting at?

Mr. Dempsey: I do, senator. As the Past Chair of the Atlantic Provinces Chambers of Commerce, I know a little bit about working in this region and the importance of cooperation and collaboration, but, at the end of the day, it is about getting the job done. My concern with respect to the Atlantic Gateway is that it might take our eye off the ball. We have to keep our eye firmly on this ball, the Port of Halifax, which is what we have today and what we are focused on growing. That is my concern. I am not suggesting that we do not want to work cooperatively with others in the region. We absolutely do, because it is in our best interest, but we cannot do it to the extent that it distracts us from our primary focus.

Senator Oliver: I am still concerned that you are not on that committee, but I have heard your responses.

Senator Mercer: I have asked this question several times today of different groups, but I think it is probably very important to ask the City of Halifax this question too. Do you have representatives, either from your own offices or by contract, in the marketplace in China, India, Pakistan or Vietnam? We continue to hear people say that we have to raise the port in the world. I grew up here and have lived most of my life here, and I know that, but I still want to see that somebody is out there selling this place. We need somebody to be out there marketing. Do we have that? Does the City of Halifax have someone, and have they committed resources to do that marketing?

Mr. English: Halifax Regional Municipality does not have the resources for that, but I would think that the Halifax Port Authority would do that kind of marketing, visiting other countries and looking for business overseas.

tout ce que nous pouvons en ce sens, mais notre orientation est claire : nous devons continuer de nous occuper de la vitalité et de la croissance du port de Halifax.

Le sénateur Oliver : C'est la raison pour laquelle vous auriez un rôle important à jouer au sein de ce comité. Le comité a organisé une réunion pour les différents intervenants il y a quelque temps. Y avez-vous participé?

Mr. Dempsey : Pas directement, quoique le Halifax Gateway Council y était représenté.

Le sénateur Oliver : Si le port de Halifax est le seul qui puisse en ce moment accueillir des navires post-Panamax, cela devrait vous offrir un petit avantage. Cependant, si vous n'êtes pas là, comment pouvez-vous vous faire entendre? Qui est là? Vous savez, Terre-Neuve ne va pas parler à votre place, pas plus que le Nouveau-Brunswick ou l'Île-du-Prince-Édouard.

Mr. Dempsey : Oui.

Le sénateur Oliver : Le ministre des Transports de la Nouvelle-Écosse a des obligations envers Sydney, Canso, Melford et les autres endroits, alors vous voyez où je veux en venir?

Mr. Dempsey : Oui, sénateur. Comme j'ai été président des chambres de commerce des provinces de l'Atlantique, je sais quelque chose du travail dans la région et de l'importance de la collaboration, mais, au bout du compte, il s'agit de s'acquitter de la tâche. Ce qui me préoccupe, en ce qui concerne la porte d'entrée de l'Atlantique, c'est que cela va peut-être nous faire perdre la balle de vue. Nous ne devons pas perdre de vue cette balle, c'est-à-dire le port de Halifax, qui est ce que nous possédons en ce moment et que nous voulons faire croître. Voilà ce qui me préoccupe. Je ne dis pas que nous ne voulons pas travailler en collaboration avec d'autres intervenants de la région. C'est sûr que nous voulons le faire, parce que c'est dans notre intérêt, mais nous ne pouvons pas le faire si cela nous distrait de notre objectif principal.

Le sénateur Oliver : Le fait que vous ne siégez pas à ce comité me préoccupe toujours, mais j'ai pris note de ce que vous avez dit.

Le sénateur Mercer : J'ai posé la même question à plusieurs reprises aujourd'hui à des groupes différents, mais je pense que c'est probablement très important de la poser aussi à la Ville de Halifax. Avez-vous des représentants, que ce soit des gens de vos propres bureaux ou embauchés à contrat, sur place, en Chine, en Inde, au Pakistan ou au Vietnam, qui sont vos marchés? Nous entendons continuellement les gens dire qu'il faut parler du port un peu partout dans le monde. J'ai grandi ici, et c'est ici que j'ai passé la majeure partie de ma vie, et je sais cela, mais je continue de vouloir qu'il y ait quelqu'un là-bas pour faire la promotion de l'endroit. Nous avons besoin de gens à l'étranger pour faire la promotion. En avons-nous? La Ville de Halifax a-t-elle un représentant à l'étranger, et a-t-elle consacré des ressources à cette promotion?

Mr. English : La municipalité régionale de Halifax ne dispose pas des ressources nécessaires pour cela, mais je pense que l'administration portuaire de Halifax fait probablement ce genre de promotion, c'est-à-dire qu'elle envoie probablement les gens à l'étranger pour trouver de nouvelles occasions d'affaires.

Senator Mercer: I remind you, though, that the Halifax Port Authority told us today that they have one office.

Mr. English: Right.

Senator Mercer: I wish I had the opportunity to ask the Province of British Columbia or the Port of Vancouver the same question, because I know the answer is very different. If we want to play in the big leagues, we have to pay in the big leagues. The Pittsburgh Penguins had to pay Sidney Crosby a lot of money because they wanted to get back in the business of having a good hockey team. If we want to have a good port, we will have to spend some money to make some money. That is my concern.

Mr. Dempsey: Senator, I echo your concern, and clearly the Halifax Gateway Council, as a mechanism, is working to build its strength. We have a budget of \$85,000 a year and a half-time executive director, and I can tell you that that is not sufficient for the purposes we are discussing here today.

Senator Mercer: Absolutely, I agree with you 100 per cent; \$85,000 does not buy you much in this world of commerce over time. I am concerned that this seems to weaken the efforts of the Atlantic Gateway, because we have other ports. Is it your fear that if we take our eye off the Halifax puck and focus on the Atlantic Gateway, somehow Halifax will lose something that we already have?

Mr. Dempsey: Well, certainly, there is only so much time and resources in the day for anyone, and we all recognize that. Therefore, I think we have to make some tough decisions. In a perfect world, the Atlantic Gateway would treat everybody equally, but we know that that is not the world we live in. It is easy for me to sit here as Halifax and say, "We are it; support us." I recognize as an Atlantic Canadian that that is not the spirit in which we work together and that we must support others, but there is a fine balance. We have to make some tough decisions, and with the weight of the evidence here, I think we have to go with what we have, and that is Halifax.

Senator Mercer: I understand that. When a port is working at 30 per cent to 40 per cent capacity and has all this excess capacity and there seems to be a demand, well that is where I see the problems in the middle. We have the harbour, we have the terminals that will handle the ships, and there is a demand for that out there. The only way you will get that is to bring a willing buyer and a willing seller together, as they say in real estate. I am expressing my frustration more than I am asking a question. Is there a need for the province to be more involved? Then, let us step it up one more level. Is there a need for the Government of Canada to be much more aggressive in this through the Atlantic

Le sénateur Mercer : Je vous rappelle cependant que les représentants de l'administration portuaire de Halifax nous ont dit qu'ils ont un bureau.

M. English : D'accord.

Le sénateur Mercer : J'aimerais pouvoir poser la même question aux représentants de la Colombie-Britannique ou du port de Vancouver, parce que je sais que la réponse serait très différente. Si vous voulez jouer dans les ligues majeures, il faut en payer le prix. Les Penguins de Pittsburgh ont dû offrir un bon salaire à Sidney Crosby pour rouver une équipe de hockey digne de ce nom. Si nous voulons avoir un bon port, nous allons devoir investir de l'argent pour en gagner. C'est ce qui me préoccupe.

M. Dempsey : Sénateur, je me fais l'écho de vos préoccupations, et il est clair que le Halifax Gateway Council, comme mécanisme, travaille à accroître sa force. Nous avons un budget de 85 000 \$ par année et un directeur général à mi-temps, et je peux vous dire que ce n'est pas suffisant pour faire ce dont nous parlons ici aujourd'hui.

Le sénateur Mercer : Je suis tout à fait d'accord avec vous : on n'obtient pas grand-chose pour 85 000 \$ dans notre monde d'échanges avec le temps. Ce qui m'inquiète, c'est que cela semble miner les efforts déployés pour la mise en place de la porte d'entrée de l'Atlantique, parce qu'il y a d'autres ports. Avez-vous peur que Halifax perde en quelque sorte quelque chose que nous possérons déjà si nous perdons de vue la rondelle, c'est-à-dire le port de Halifax, pour nous concentrer sur la porte d'entrée de l'Atlantique?

M. Dempsey : Eh bien, c'est sûr que le temps et les ressources sont limitées pour tout le monde, et nous en sommes tous conscients. Par conséquent, je pense que nous devons prendre certaines décisions difficiles à prendre. Idéalement, la porte d'entrée de l'Atlantique serait aussi avantageuse pour tout le monde, mais nous savons que ce n'est pas comme ça dans le monde dans lequel nous vivons. C'est facile pour moi, à Halifax, de dire que c'est nous, la porte d'entrée de l'Atlantique et que c'est nous qu'il faut appuyer. J'admet, comme Canadien de l'Atlantique, que ce n'est pas dans cet esprit que nous travaillons ensemble et que nous devons nous entraider, mais il y a un équilibre délicat à atteindre. Nous devons prendre certaines décisions difficiles à prendre, et, à la lumière de ce que nous entendons dire ici, je pense que nous devons nous concentrer sur ce que nous possérons, c'est-à-dire le port de Halifax.

Le sénateur Mercer : Je comprends. Lorsqu'un port fonctionne à 30 ou 40 p. 100 de sa capacité, qu'il dispose de toute cette capacité excédentaire et qu'il semble y avoir une demande... eh bien, je pense que c'est là que je vois les problèmes au milieu. Nous avons le port, nous avons les terminaux qui recevront les navires, et ce sont des choses en demande sur le marché. La seule façon de conclure un marché, c'est de réunir un acheteur et un vendeur, comme on dit dans le domaine de l'immobilier. J'exprime ma frustration plus que je ne pose une question. Faut-il que la province participe davantage au processus? Dans ce cas, faisons remonter les choses d'un cran. Faut-il que le

Gateway or through Atlantic Canada Opportunities Agency or through the Department of Foreign Affairs and International Trade?

Mr. Dempsey: Senator, I think there is, and I would answer your question with two responses. One is that the awareness piece is absolutely critical, and that takes resources and many people saying the same thing. So, if we have the Atlantic Gateway marketing Halifax for containers and a Nova Scotia gateway in Halifax, are customers collectively going to hear the same thing? I think that is okay. I think marketing we can do in the collective.

Second, infrastructure and cost competitiveness I think rest where you live. That is the other side of it, and we have work to do there, also. We have focused a lot on volumes and potential, but any business that looks only at their potential market and does not focus on their core business is in trouble. I am not suggesting we are in trouble, but we need to closely examine our cost structure and the nature of the relationships in the supply chain and make sure that at every point we are the most competitive port at our current volume that there can be in the North Atlantic. If we get that right, we will grow and we will capture a bigger share. Both of those pieces are important.

Senator Mercer: Like some other cities in the country, Halifax has a problem because it does not have a good highway system through the city. Halterm port is locked at the south end of the city while the major exits from the city are in the north end, to the highway on the west or to the bridges on the east. Has the city committed to doing something to address the infrastructure problems to get trucks from the south end out of the city, whether they are going to Burnside or to the highway to transship someplace else?

Mr. English: Yes. We have been holding discussions with the province. We are also looking at solutions with CN to divert much of the truck traffic that now exists in the downtown core and get the trucks out of the downtown through other mains, but we have not found the solution yet.

Senator Mercer: I have one pet project that I will put a plug in for. CN has part of the solution. They own the railroad cut. Putting a highway on top of the railroad cut makes logical sense because you would have another exit for people and also from a security point of view. This city is a prime target for terrorism, and in a time of conflict we are a prime target because of our military base. It seems to me that another exit out of the city would be logical, and if we had one or two exits added at the ends, to the highway and to the bridge, that would be fine with me.

Mr. English: That is what we are looking at.

gouvernement du Canada prenne des mesures beaucoup plus fortes par l'intermédiaire de la porte d'entrée de l'Atlantique, de l'Agence de promotion économique du Canada atlantique ou du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international?

M. Dempsey : Sénateur, je crois que oui, et je vais répondre à votre question de deux façons différentes. Premièrement, le volet sensibilisation est absolument essentiel, et pour le mener à bien, il faut les ressources et beaucoup de gens d'accord pour livrer le même message. Ainsi, si la porte d'entrée de l'Atlantique fait la promotion du port de Halifax comme port à conteneurs et une porte d'entrée de la Nouvelle-Écosse à Halifax, les clients vont-ils dans l'ensemble entendre le même message? Je pense que c'est quelque chose qui fonctionne. Je pense que nous pouvons faire la promotion ensemble.

Deuxièmement, je suis d'avis que l'infrastructure et la compétitivité, au chapitre du coût, dépendent de l'endroit en question. C'est l'envers de la médaille, et nous avons du travail à faire à cet égard aussi. Nous nous sommes beaucoup préoccupés des volumes et du potentiel, mais toute entreprise qui n'envisage que son marché potentiel et qui néglige ses activités de base se place dans une situation difficile. Je ne dis pas que c'est notre cas, mais nous devons examiner de près notre structure de coût et la nature des liens au sein de la chaîne d'approvisionnement pour nous assurer d'être à tous égards le port le plus compétitif dans l'Atlantique Nord, au volume actuel. Si nous pouvons faire en sorte que ce soit le cas, alors nous allons pouvoir prendre de l'expansion et une plus grande part du marché. Ces deux choses sont importantes.

Le sénateur Mercer : Comme d'autres villes du pays, Halifax est confronté à un problème qui tient à l'absence d'un bon réseau routier pour sortir de la ville. Le port de Halterm est isolé au sud de la ville, alors que les principales sorties se trouvent dans la partie nord de la ville, par la route qui va vers l'ouest ou par les ponts à l'est. La ville s'est-elle engagée à faire quelque chose pour régler les problèmes d'infrastructure et permettre aux camions de sortir par la partie sud de la ville, qu'ils partent vers Burnside ou vers la route pour transborder leurs marchandises ailleurs?

M. English : Oui. Nous avons tenu des discussions avec la province. Nous étudions également des solutions avec le CN pour rediriger une bonne partie des camions qui circulent en ce moment dans le cœur du centre-ville et pour les faire sortir de là par d'autres grandes routes, mais nous n'avons pas encore trouvé de solution.

Le sénateur Mercer : Il y a un projet que j'aime particulièrement, et je vais donc faire un peu de réclame. Le CN a une partie de la solution entre les mains. La société possède la voie ferrée. Construire une route pour remplacer cette voie ferrée serait logique, parce que cela offrirait une autre voie de sortie aux gens, et serait logique aussi du point de vue de la sécurité. La ville est une cible toute désignée pour les terroristes, et, en temps de conflit, notre ville est une cible de choix à cause de la base militaire. Il me semble que construire une autre route pour sortir de la ville serait logique, et si nous ajoutions une ou deux sorties aux bouts, vers la route et vers le pont, je serais d'accord.

M. English : C'est ce que nous envisageons.

Senator Mercer: I am glad to hear it.

Senator Cowan: I confess my bias, obviously, coming from Halifax, but I share your concern about the danger of lack of focus here and trying to be all things to all people. I think there is a lot of confusion in the public mind between the Atlantic Gateway and the Halifax gateway. We heard a presentation this afternoon about the 24-month plan that ACOA has undertaken, or that is funded by ACOA, in order to produce an action plan. We have also heard about the narrow window of opportunity that we have. There is an essential conflict in there that we need to be concerned about. Can the Halifax Gateway Council access any of that \$2.1 billion that is in the Gateways and Border Crossings Fund?

Mr. Dempsey: We have had discussions with the Atlantic Canada Opportunities Agency, Transport Canada and Infrastructure Canada about the Building Canada Fund. We are tracking that. Certainly there are infrastructure pieces that we believe would be consistent with the purpose of that fund, and we will be bringing those specific requests forward in the very near term. The answer is yes.

Senator Cowan: I think we have heard, and it was certainly my understanding before, that there is nothing specifically allocated for the Atlantic Gateway. I think projects in Atlantic Canada are entitled to compete for that. It is not necessary for you to go through the Atlantic Gateway council in any way. You can access that either as the Port of Halifax or Halifax Regional Municipality or Halifax Gateway Council; is that correct?

Mr. Dempsey: Yes, we believe the mechanism we will use is the Halifax Gateway Council. It is an incorporated separate entity modelled after the Greater Vancouver Gateway Council. All of the partners I had listed on the screen earlier are represented there, so it is an efficient mechanism for us.

Senator Cowan: That would be the mechanism that you would use to apply for funding.

Mr. Dempsey: That is correct. Then we would do separate projects that will come out of that initiative.

Senator Zimmer: You have a very comprehensive plan and tremendous opportunities and challenges. I have one simple question from one simple guy, but Senator Mercer asked half of it, so I guess it is one half simple question from one half simple guy.

Senator Mercer asked about your needs and what we can do from the federal side in terms of funding and infrastructure and so on. The other question is whether there is any legislation that you need that is affecting or determining your objectives and goals.

Le sénateur Mercer : Je suis heureux de vous l'entendre dire.

Le sénateur Cowan : Je dois avouer que j'ai un parti pris, évidemment, parce que je viens de Halifax, mais je partage vos préoccupations au sujet du danger que présente un manque d'orientation dans ce dossier et le fait que vous essayez de combler tout le monde. Je pense qu'il y a beaucoup de confusion dans l'esprit de la population entre la porte d'entrée de l'Atlantique et celle de Halifax. Nous avons écouté cet après-midi un exposé au sujet du plan de 24 mois que l'APECA a entrepris d'appliquer, ou qu'elle finance, pour produire un plan d'action. Nous avons également entendu parler du fait que nous ne disposons que de peu de temps pour saisir l'occasion qui s'offre à nous. Il y a là-dedans une contradiction intrinsèque qui doit nous préoccuper. Le Halifax Gateway Council peut-il obtenir une part de ces 2,1 milliards de dollars versés dans le Fonds pour les portes d'entrée et les passages frontaliers?

M. Dempsey : Nous avons discuté du Fonds Chantiers Canada avec les représentants de l'Agence de promotion économique du Canada atlantique, de Transports Canada et d'Infrastructure Canada. Nous effectuons un suivi à cet égard. Nous pensons assurément que certains éléments d'infrastructure correspondent à l'objectif de ce fonds, et nous allons présenter ces demandes précises très bientôt. La réponse est oui.

Le sénateur Cowan : Je pense que nous avons entendu dire — et c'est certainement ce que j'avais compris —, qu'il n'y a rien qui soit réservé à la porte d'entrée de l'Atlantique. Je pense que les projets mis de l'avant dans la région de l'Atlantique peuvent essayer d'obtenir une partie de l'argent. Vous n'avez absolument pas besoin de passer par l'Atlantic Gateway Council. Vous pouvez accéder à ce fonds en présentant la demande au nom du port de Halifax ou, de la municipalité régionale de Halifax ou du Halifax Gateway Council, n'est-ce pas?

M. Dempsey : Oui, et nous pensons avoir recours au Halifax Gateway Council comme mécanisme. Il s'agit d'une organisation autonome et constituée en personne morale qui a été structurée selon le modèle du Greater Vancouver Gateway Council. Tous les partenaires dont les noms figuraient dans la liste que j'ai présentée à l'écran tout à l'heure sont représentés au sein de ce conseil, alors c'est un mécanisme efficace dont nous disposons.

Le sénateur Cowan : C'est le mécanisme que vous utiliseriez pour demander du financement.

M. Dempsey : C'est exact. Ensuite, nous mettrions sur pied différents projets découlant de cette initiative.

Le sénateur Zimmer : Vous avez un plan très exhaustif, et des possibilités et des défis énormes. Je suis un gars simple, et j'ai une question simple à poser, mais comme le sénateur Mercer l'a déjà à moitié posée, j'imagine que c'est la moitié d'une question simple de la part d'un gars à moitié simple.

Le sénateur Mercer a posé une question au sujet de vos besoins et de ce que nous pouvons faire, au gouvernement fédéral, au chapitre du financement, des infrastructures et ainsi de suite. L'autre question, c'est celle de savoir si vous avez besoin de lois touchant ou déterminant vos objectifs et vos buts.

Mr. Dempsey: Senator, we have considered that question, and there has been a discussion at the Halifax Port Authority with respect to its ability to carry out its mandate within its current legislative environment, so I will not speak to that. I think that is more appropriately left to them.

We have looked at it from the Halifax Gateway Council's point of view, and we are optimistic that the Building Canada Fund and the Gateway funding that has been identified will be sufficient to enable us to access infrastructure mostly to improve our competitiveness — for instance, things like being able to deal with our truck traffic. Getting the trucks out of our downtown core and out to where they can connect to distant markets as efficiently as we can is the most important thing. There are simple measures: new road connections, when built, will reduce truck transit times, thereby taking cost out of the system and dealing with traffic in a way that is responsive to the environment, and will allow us to better handle more time-sensitive cargo.

It is simple, basic stuff — perhaps a simple answer to a not so simple question.

Senator Zimmer: You were sort of grandfathered, I guess, by how things were probably built without a master plan at first. Then all of a sudden all these elements come together and you realize that progress is being impeded and you have to go back and fix those elements. Thank you very much.

Senator Oliver: Are you able to discuss with us some of the proposed locations for the new bridge going from Halifax?

Mr. English: Senator, I cannot disclose that because I have not seen it yet. I believe I will be seeing that report next week. This is a long-term plan. There is no need for a third bridge at this time, as most people know, but if and when a new bridge is necessary, the work will have been done to show the location, but I cannot tell you the location now. I will know next week based on the consultant's study, which is just winding up.

Senator Oliver: It would be something to try to move trucks with containers from Halterm and Fairview out to the highway in a faster way.

Mr. English: I am sorry, senator, but are you referring to the location it would be in that area?

Senator Oliver: The north end or the south end of the peninsula of Halifax.

Mr. English: There was a study done a number of years ago on a third bridge crossing, and it was in the south end.

Senator Oliver: Yes.

M. Dempsey : Sénateur, nous nous sommes penchés sur cette question, et nous avons discuté avec l'administration portuaire de Halifax de la possibilité pour celle-ci de s'acquitter de son mandat dans le contexte législatif actuel, alors je ne vais pas en parler ici. Je pense que les gens de l'administration portuaire seraient mieux placés pour répondre.

Nous avons envisagé cette question du point de vue du Halifax Gateway Council, et nous pensons que le fonds Chantiers Canada et le financement accordé à la porte d'entrée suffiront à nous permettre de nous douter de l'infrastructure nécessaire surtout pour accroître notre compétitivité — pour des choses, par exemple, comme notre capacité de trouver des solutions au problème de circulation des camions. La chose la plus importante, c'est de permettre aux camions de sortir du centre-ville et de se diriger vers des marchés éloignés de la façon la plus efficace possible. Il y a des mesures simples qu'il est possible de prendre : de nouvelles routes permettront de raccourcir les trajets des camions, ce qui permettra de faire diminuer les coûts au sein du réseau et de régler les problèmes de circulation de façon adéquate sur le plan de l'environnement, et ce qui permettra aussi de mieux nous occuper du transport des marchandises qui doivent être expédiées rapidement.

Ce sont des choses simples, de base — c'est peut-être une réponse simple à une question pas si simple que ça.

Le sénateur Zimmer : Vous avez été en quelque sorte avantagés, j'imagine, par la façon dont les choses ont été mises en place au départ sans plan général. Puis, tout à coup, tous ces éléments se combinent, et vous vous apercevez qu'il n'est plus possible d'avancer et que vous devez revenir en arrière pour vous occuper de ces éléments. Merci beaucoup.

Le sénateur Oliver : Êtes-vous en mesure de nous parler de certaines des propositions de lieu pour la construction d'un nouveau pont à Halifax?

Mr. English : Sénateur, je ne peux vous divulguer cette information parce que je n'en ai pas encore pris connaissance. Je pense que je vais recevoir le rapport en question la semaine prochaine. C'est un plan à long terme. Il n'est pas nécessaire de construire un troisième pont à l'heure actuelle, comme la plupart des gens le savent, mais si ce nouveau pont devenait nécessaire, le travail serait déjà fait pour ce qui est du choix de l'endroit, mais je ne peux pas vous dire aujourd'hui quel est cet endroit. Je vais le savoir la semaine prochaine, lorsque je vais lire l'étude du consultant, qui se termine en ce moment.

Le sénateur Oliver : Ce serait quelque chose à essayer, c'est-à-dire pour faire sortir les camions avec les conteneurs plus rapidement de Halterm et Fairview vers la route.

Mr. English : Excusez-moi, sénateur, mais parlez-vous de l'endroit où l'on construirait le pont dans ce secteur?

Le sénateur Oliver : À l'extrémité nord ou à l'extrémité sud de la péninsule de Halifax.

Mr. English : On a fait une étude sur un troisième pont il y a un certain nombre d'années, et c'était à l'extrémité sud.

Le sénateur Oliver : Oui.

Mr. English: Other than that, I have not seen any of the consultant's work yet.

Senator Oliver: Have you given much thought to a new Cogswell interchange? Where does that now stand?

Mr. English: Yes, we are looking at that now. We have a couple of consultant's reports. There is some conflicting information in terms of the condition of the structure, but we are definitely looking. That structure will not be rebuilt, it will be demolished. It is 40 years old.

Senator Oliver: Do you mean the actual road, the interchange?

Mr. English: The actual infrastructure, yes, and the walls and the whole ramps.

Senator Oliver: Oh, my goodness.

Mr. English: It is 40 years old and it has outlived its useful life, and it was built for another purpose. When that Cogswell interchange was built, it was actually going to connect to the third crossing many years ago, but that whole area will be redeveloped in the future.

With respect to the third bridge crossing, I want to reiterate that we are talking about 20 or more years out for another bridge crossing in this area.

Senator Mercer: Unfortunately, for some of our colleagues this is pretty local stuff, but I would assume that in their study they took into consideration the redevelopment of the Shearwater lands, which will probably dump an awful lot of people at that end of the Dartmouth mainland side of Halifax and, again, probably driving that bridge south, which is not a bad idea.

Mr. English: Right. I hope that the consultants have taken that into consideration.

The Chair: Thank you very much for your presence here today. Feel free to send us more information if you have any.

Senators, we are now pleased to be able to hear from representatives of NSCAD University. We have before us Linda Hutchison, Associate Director of Advancement, and John Mabley, Vice-President of University Relations.

Linda Hutchison, Associate Director of Advancement, NSCAD University: Thank you very much, honourable senators. It is a delight and a privilege to be here and we appreciate the time that you are giving us. We would like to take a minute to introduce you to what we do at NSCAD, how it fits within the Atlantic Gateway strategy and how we see that we could possibly play a role.

M. English : À part ça, je n'ai rien vu des travaux du consultant.

Le sénateur Oliver : Avez-vous réfléchi à un nouvel échangeur Cogswell? Où ce dossier en est-il?

M. English : Oui, nous nous penchons là-dessus en ce moment. Nous avons reçu deux ou trois rapports de consultants. Il y a des renseignements contradictoires au sujet de l'état de la structure, mais nous sommes assurément en train d'étudier la question. La structure ne sera pas rénovée, elle va être démolie. C'est un échangeur qui a été construit il y a 40 ans.

Le sénateur Oliver : Parlez-vous de la route en tant que telle, de l'échangeur?

M. English : L'infrastructure en tant que telle, oui, et les parois et toutes les bretelles.

Le sénateur Oliver : Oh, mon Dieu.

M. English : C'est un échangeur qui a 40 ans et qui a dépassé sa durée de vie utile, et qui avait été construit dans un autre but. Lorsqu'on a construit l'échangeur Cogswell, c'était en fait pour faire le lien avec la troisième traversée, il y a de cela de nombreuses années, mais tout le secteur va être réaménagé à un moment donné.

En ce qui concerne le troisième pont, je tiens à répéter qu'il va falloir 20 ans ou plus avant qu'on construise un autre pont dans le secteur.

Le sénateur Mercer : Malheureusement, pour certains de nos collègues, ce sont des questions d'intérêt plutôt local, mais je présume que, dans leur étude, ils ont tenu compte du réaménagement des terres de Shearwater, qui va probablement amener pas mal de monde du côté de Dartmouth et, encore une fois, qui va probablement faire en sorte qu'on construira le pont à l'extrémité sud de la péninsule, ce qui n'est pas une mauvaise idée.

M. English : Oui. J'espère que les consultants ont pris cela en considération.

La présidente : Merci beaucoup d'être venus ici aujourd'hui. Si vous avez d'autre information à nous communiquer, je vous prie de le faire.

Sénateurs, nous avons maintenant le plaisir de recevoir des représentants de l'Université NSCAD. Nous accueillons Linda Hutchison, directrice adjointe à la promotion, et John Mabley, vice-président, Relations avec l'Université.

Linda Hutchison, directrice adjointe à la promotion, Avancement, Université NSCAD : Merci beaucoup, honorables sénateurs. C'est un plaisir et un privilège que d'être ici aujourd'hui, et nous vous remercions de nous accorder du temps. Nous aimerais prendre un instant pour vous présenter ce que nous faisons à l'Université NSCAD, comment ce que nous faisons s'inscrit dans le contexte de la stratégie de la porte d'entrée de l'Atlantique et le rôle que nous pensons pouvoir jouer à cet égard.

At first glance, you may think that containers and art colleges do not have much in common, but we do. We are both world travellers, we have a global impact and we both navigate through very difficult waters.

Our foremost challenge is funding. NSCAD has just completed our 70,000 square foot Port Campus in space that is leased by the Halifax Port Authority. The campus serves as the anchor tenant for the revitalization plan for the seawall development, which is an arts and culture destination.

The Port Campus is a marvellous brownfield development positioning visual culture as one of the first lines of sight for the harbour entrance, including the streams of cruise ship visitors that come to our beautiful province. Our new ceramics facility is one of the best-equipped in North America. In addition, this campus is engaged in sculpture, woodworking, product design and rapid prototyping for the manufacturing sector.

From our Port Campus location, we attract hundreds to our continuing education programs and are engaging in the development of a high-end summer institute for the arts. Our students can almost touch the cruise ships as they are docked outside our three-storey glass curtain wall. Cruise passengers step off the boats and first see NSCAD University, then the Mary E. Black Gallery and the wonderful testament to immigration, Pier 21.

From an immigration perspective, NSCAD successfully attracts students from all corners of the globe, and once immersed in the culture of Atlantic Canada, many students decide to remain here and work within Nova Scotia's strong and distinctive cultural community. NSCAD is successful in attracting globally based on its significant international reputation for visual culture and research studies. Our school is recognized by all of the foremost museums, art institutions, collectors and galleries worldwide. Our influence in the visual arts dates back 120 years to when Anna Leonowens of *The King and I* fame founded the Victoria School of Art in 1887.

The increased global profile is a natural fit for an institution such as ours with students applying from all over the world. We have undergraduate and graduate students from Asia, Africa, South America and Europe. NSCAD was fortunate to meet this week in Ottawa with other members of our higher education communities, industry leaders and political representatives. The High Commissioner from Uganda was delighted to report to me that his son was a student with us.

De prime abord, vous pensez peut-être que les conteneurs et les collèges des arts n'ont pas grand-chose en commun. Nous croyons le contraire. Comme les conteneurs, nous voyageons partout dans le monde, nous engendrons des répercussions à l'échelle mondiale et nous naviguons dans des eaux très troubles.

Notre principal problème, c'est celui du financement. L'Université NSCAD vient tout juste de parachever la construction d'un campus portuaire de 70 000 pieds carrés sur des terrains loués à l'administration portuaire de Halifax. Ce campus joue le rôle de locataire clé dans le cadre du plan de revitalisation du front de mer, qui est une destination pour les amateurs d'art et de culture.

Le campus portuaire est un merveilleux exemple de réaménagement d'une friche industrielle, et il place la culture visuelle à l'avant-plan dans l'entrée du port, à l'intention notamment des masses de touristes qui visitent notre belle province en bateau de croisière. Nos nouvelles installations pour le travail de la céramique comptent parmi les mieux équipées en Amérique du Nord. En outre, on fait sur le campus de la sculpture, de l'ébénisterie, de la conception de produit et du prototypage rapide pour le secteur de la fabrication.

Notre campus portuaire attire des centaines d'étudiants qui s'inscrivent à nos programmes d'éducation permanente, et nous sommes en train de mettre sur pied un établissement de pointe pour les cours d'été en art. Nos étudiants peuvent presque toucher les navires de croisière à l'ancre à l'extérieur de notre édifice de trois étages en verre. La première chose que voient les passagers en débarquant, c'est l'Université NSCAD, puis la galerie Mary E. Black et le merveilleux monument à l'immigration qu'est le Quai 21.

Du point de vue de l'immigration, l'Université NSCAD réussit à attirer des étudiants de partout dans le monde, et, une fois qu'ils ont fait une immersion dans la culture de la région de l'Atlantique, beaucoup d'entre eux décident de rester ici et de se joindre au milieu culturel fort et distinctif de la Nouvelle-Écosse. L'Université NSCAD réussit à attirer des gens de partout en raison de sa réputation internationale aux chapitres de la culture visuelle et des études de recherche. Notre établissement est reconnu par tous les grands musées, établissements d'art et collectionneurs, ainsi que par toutes les grandes galeries du monde. Cela fait 120 ans que nous exerçons une influence sur le monde des arts visuels, depuis que Anna Leonowens, auteure du livre *Le roi et moi*, a fondé la Victoria School of Art en 1887.

Un établissement comme le nôtre, qui accueille des étudiants de partout dans le monde, s'adapte naturellement à un profil de plus en plus international. Nous comptons dans nos rangs des étudiants au baccalauréat et des étudiants diplômés de l'Asie, de l'Afrique, de l'Amérique du Sud et de l'Europe. Les représentants de l'Université NSCAD ont eu la chance de rencontrer cette semaine à Ottawa d'autres membres du milieu des études postsecondaires, des chefs de file de l'industrie et des représentants politiques. Le haut-commissaire de l'Ouganda m'a fait savoir avec plaisir que son fils étudiait chez nous.

Enhanced cultural links are a great benefit to our region. We applaud the *Atlantic Gateway Business Case* completed by InterVISTAS and would like to draw your attention to the community and social benefits of a successful Atlantic Gateway strategy.

Containers are the economic life blood of the Atlantic Gateway proposal, and we would urge you to consider the fit that NSCAD may have within the discussions around infrastructure developments. As both the physical plant located on Halifax Port Authority property and the visual arts university, NSCAD is a vital anchor for cultural commerce. We are not only advocates but also torch bearers for cultural industries in their region. We are committed to the Atlantic Gateway project and would wish to partner in its success. Thank you very much for this opportunity to share our excitement for the wonderful institution of national cultural significance.

Senator Mercer: I met with the President of NSCAD a number of months ago and he described the new campus on the waterfront. If I understand correctly, it backs right onto the old pier and is on the water, so its attractiveness is because of the lighting in the space. Is that right?

Ms. Hutchison: Yes, absolutely. It is three storeys of glass situated 10 feet from the water, so the view is spectacular. The cruise ships dock right in front of the windows.

Senator Mercer: Yes, we saw the building this morning. Currently, how many students are registered at NSCAD full time and part time?

Ms. Hutchison: We have approximately 1,000 full-time equivalents.

Senator Mercer: They come from all over the world and all over Canada?

Ms. Hutchison: Yes.

Senator Mercer: Do you have a breakdown as to how many would be Nova Scotians as opposed to from elsewhere?

Ms. Hutchison: I can certainly get those figures for you.

John D. Mabley, Vice-President, University Relations, NSCAD University: Roughly 50 per cent of our students are from Nova Scotia and 50 per cent are from elsewhere in Canada and the world.

Senator Mercer: My brother-in-law used to be a professor at NSCAD and taught painting, so I am a big fan. It is a great school.

Ms. Hutchison: Fantastic.

Mr. Mabley: Thank you.

Le resserrement des liens culturels est très avantageux pour notre région. Nous nous réjouissons des conclusions tirées par InterVISTAS dans l'étude intitulée *Analyse de rentabilisation de la porte d'entrée de l'Atlantique*, et nous aimerions attirer votre attention sur les avantages sociaux et communautaires qui découleraient de l'application réussie de la stratégie sur la porte d'entrée de l'Atlantique.

Les conteneurs sont le moteur économique de la proposition de porte d'entrée de l'Atlantique, et nous vous invitons à considérer le rôle que pourrait jouer l'Université NSCAD dans le débat sur l'aménagement de l'infrastructure. Puisqu'elle est à la fois un établissement situé sur la propriété de l'administration portuaire de Halifax et une université spécialisée dans les arts visuels, l'Université NSCAD est un point d'ancrage essentiel pour le commerce culturel. Nous sommes non seulement les défenseurs, mais également des porteurs de flambeau des industries culturelles de la région. Nous participons activement au projet de la porte d'entrée de l'Atlantique, et nous voulons contribuer à son succès. Merci beaucoup de nous avoir offert l'occasion de partager avec vous l'enthousiasme que nous éprouvons pour un merveilleux établissement d'importance nationale sur le plan culturel.

Le sénateur Mercer : J'ai rencontré le président de l'Université NSCAD il y a de cela plusieurs mois, et il m'a décrit le nouveau campus portuaire. Si je comprends bien, il donne directement sur le vieux quai et sur l'eau, alors ce qui fait que l'endroit est attrayant, c'est l'éclairage. C'est ça?

Mme Hutchison : Oui, tout à fait. Il s'agit d'un bâtiment de trois étages qui se trouve à dix pieds de l'eau, et la vue y est spectaculaire. Les bateaux de croisière accostent juste devant les fenêtres.

Le sénateur Mercer : Oui, nous avons vu l'édifice en question ce matin. Combien y a-t-il d'étudiants inscrits à temps plein ou à temps partiel à l'Université NSCAD?

Mme Hutchison : Il y a environ 1 000 équivalents temps plein.

Le sénateur Mercer : Ce sont des étudiants qui viennent de partout dans le monde et de partout au Canada?

Mme Hutchison : Oui.

Le sénateur Mercer : Savez-vous il y a combien de gens qui viennent de la Nouvelle-Écosse, par rapport au reste?

Mme Hutchison : Je pourrais certainement vous fournir ces chiffres.

John D. Mabley, vice-président, Relations avec l'Université, Université NSCAD : Environ 50 p. 100 de nos étudiants viennent de la Nouvelle-Écosse, et l'autre moitié vient d'ailleurs au Canada ou d'ailleurs dans le monde.

Le sénateur Mercer : Mon beau-frère a déjà enseigné la peinture à l'Université NSCAD, alors je suis un grand admirateur de l'établissement. C'est une excellente école.

Mme Hutchison : Super.

M. Mabley : Merci.

Senator Oliver: You lease a large building from the Halifax Port Authority and you have started to refurbish that property. In your presentation you said that, in addition to trucks and containers, there really should in a development like this be an opportunity to have social benefits, and the community should have an opportunity to have some cultural links.

Ms. Hutchison: Yes.

Senator Oliver: That is something that your university would like to do. Have you considered an incubator mall at all? If so, do you have a vision of what would be available for those engaged in the container pier?

Ms. Hutchison: At this time, the structure we are using is a centre for cultural technologies, and underneath that umbrella are a series of incubation clusters. Some of them are located in the Port Campus to do with ceramics, rapid prototyping and that kind of thing, and the others are included in the film building which is also in a stage of growth.

Senator Oliver: Is the film building on the Halifax Port Authority property?

Ms. Hutchison: The film building is in the old Alliance Atlantis building on Sackville Street. It was a gift from Alliance Atlantis.

Senator Oliver: What university-sponsored activities would take place on the container pier where that building is located? In other words, what could people who came in with the cruise ships or others be able to see when there?

Ms. Hutchison: There are lots of opportunities. There is gallery space and there are public lectures.

Senator Oliver: Are students working on their crafts and art and painting and design?

Ms. Hutchison: Absolutely. Much of our students' work would be shown in the Mary E. Black Gallery next door. Our alumni are also represented in there, and from time to time Pier 21 does some displays as well. I have actually had a show there myself.

Mr. Mabley: When cruise ships dock just outside the curtain of glass, the passengers can see into the building and see art students and ceramic students doing what they do. Travellers have told me that this is a greeting or a welcome to Halifax that makes this a pretty unusual port of call. As you implied, there are many opportunities for us to make further use of that space for incubation and also to take advantage of that cruise traffic.

Senator Cowan: I have a quick question on statistics. You said earlier that you support the Atlantic Gateway council. Did you mean the Atlantic Gateway or the Halifax Gateway Council? We had a conversation earlier and I think there is a certain confusion in all our minds about the two.

Ms. Hutchison: I would admit to that confusion as well.

Senator Dawson: Which are you a part of, then?

Ms. Hutchison: We are part of everything that brings support for NSCAD.

Le sénateur Oliver : Vous louez un gros édifice à l'administration portuaire de Halifax, et vous avez commencé à le rénover. Dans votre exposé, vous avez dit que, en plus des camions et des conteneurs, il devrait vraiment y avoir, dans un projet comme celui-là, des avantages sociaux, et que la collectivité devrait avoir l'occasion de créer des liens culturels.

Mme Hutchison : Oui.

Le sénateur Oliver : C'est quelque chose que votre université aimerait faire. Avez-vous envisagé la création d'un incubateur? Le cas échéant, avez-vous une idée de ce qui s'offrirait aux intervenants du quai à conteneurs?

Mme Hutchison : En ce moment, notre structure est celle d'un centre de technologies culturelles, et sa structure chapeaute un ensemble de grappes d'incubation. Certains de ces incubateurs se trouvent sur le campus portuaire, pour ce qui est de la céramique, du prototypage rapide et ce genre de chose, et d'autres se trouvent dans le pavillon de cinéma, qui est aussi en expansion.

Le sénateur Oliver : Le pavillon du cinéma est-il situé sur la propriété de l'administration portuaire de Halifax?

Mme Hutchison : Il se trouve dans l'ancien édifice d'Alliance Atlantis, sur la rue Sackville. C'est un cadeau d'Alliance Atlantis.

Le sénateur Oliver : Quelles seraient les activités parrainées par l'Université qui se tiendraient sur le quai à conteneurs où se trouve l'édifice? En d'autres termes, qu'est-ce que les passagers des bateaux de croisière et les autres visiteurs pourraient voir lorsqu'ils arriveraient là-bas?

Mme Hutchison : Il y a beaucoup de possibilités. Il y a un espace de galerie et des conférences publiques.

Le sénateur Oliver : Est-ce que les étudiants travaillent à leurs œuvres d'art, à leurs tableaux ou à leurs objets de design?

Mme Hutchison : Certainement. Beaucoup des travaux de nos étudiants seraient exposés à la galerie Mary E. Black, qui se trouve juste à côté. Nos diplômés sont aussi représentés là-bas, et, de temps à autre, il y a une exposition au Quai 21. J'ai moi-même exposé là-bas.

Mr. Mabley : Lorsque les navires de croisière accostent juste devant les fenêtres de l'Université, les passagers voient ce qui se passe dans l'édifice, et ils voient les étudiants en art et ceux qui font de la céramique travailler. Les voyageurs m'ont dit que cet accueil fait de Halifax une escale assez originale. Comme vous l'avez laissé entendre, il y a beaucoup de possibilités qui s'offrent à nous d'utiliser cet espace pour l'incubation, et aussi pour tirer parti du passage des navires de croisière.

Le sénateur Cowan : J'ai une petite question sur les chiffres. Vous avez dit tout à l'heure que vous appuyez l'Atlantic Gateway Council. Voulez-vous dire l'Atlantic Gateway Council ou le Halifax Gateway Council? Nous en avons parlé tout à l'heure, et je pense que nous confondons un peu les deux.

Mme Hutchison : Je dois admettre que je les confonds aussi.

Le sénateur Dawson : Duquel faites-vous partie, dans ce cas?

Mme Hutchison : Nous sommes membres de toutes les organisations qui appuient l'Université NSCAD.

Senator Mercer: It is a very exciting project. I cannot wait to get to see it when it is fully functioning.

Ms. Hutchison: Any time you would like a tour, just give us a call.

Senator Mercer: The campus itself is unique as it is in very old, historic buildings. Halifax had reclaimed them and turned them into an art school. What a great idea.

The Chair: Do the students mind having all the containers around?

Ms. Hutchison: Well, the containers are not directly beside us; they are not that close.

The students are engaged in being part of an industrial working community. It is part of living there. I think the students recognize the economic benefits as well as we do.

Mr. Mabley: Industrial arts.

Ms. Hutchison: Yes, and the very nature of the Port Campus is industrial because it is an old, refurbished warehouse space.

Senator Dawson: This is off the topic, but is the farmers' market proposal dead now?

Ms. Hutchison: No, I think it is being reborn. Actually, we would like to be involved in the discussion about the farmers' market, particularly around the green roof.

The Chair: Thank you for your presence here. We will keep this. I think it is very important to us to add the arts with the containers.

Ms. Hutchison: It works.

The Chair: That is a good change.

The committee adjourned.

HALIFAX, Saturday, February 9, 2008

The Standing Senate Committee on Transport and Communications met this day at 9 a.m. to examine and report upon 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.

Senator Lise Bacon (Chair) in the chair.

[*English*]

The Chair: Welcome to the Senate Standing Committee on Transport and Communications. We are here to examine current and potential future containerized freight traffic and all that and major inbound and outbound markets served by Canada's specific gateways, container ports, East Coast container

Le sénateur Mercer : C'est un projet très intéressant. J'ai très hâte de voir ce que ça va donner une fois que tout va être en place.

Mme Hutchison : Vous n'aurez qu'à nous téléphoner lorsque vous voudrez faire une visite.

Le sénateur Mercer : Le campus en soi est unique et il est composé de bâtiments historiques très vieux. Halifax les a récupérés et les a transformés en école d'art. Quelle bonne idée.

La présidente : Est-ce que la présence des conteneurs dérange les étudiants?

Mme Hutchison : En fait, les conteneurs ne sont pas directement à côté de l'Université; ils ne sont pas si près que ça.

Les étudiants font partie d'une collectivité industrielle. Ça fait partie de la vie là-bas. Je pense que les étudiants comprennent les avantages économiques aussi bien que nous.

M. Mabley : L'art industriel.

Mme Hutchison : Oui, et le campus portuaire est lui-même de nature industrielle, puisqu'il s'agit d'un ancien espace d'entreposage rénové.

Le sénateur Dawson : Je change de sujet, mais est-ce que l'idée de créer un marché est tombée à l'eau?

Mme Hutchison : Non, je pense qu'elle revient en force. En fait, nous aimerais participer au débat sur la création de ce marché, surtout en ce qui concerne le toit vert.

La présidente : Merci d'être venus ici aujourd'hui. Nous allons garder ça. Je pense que c'est très important pour nous qu'il y ait une présence des arts là où il y a les conteneurs.

Mme Hutchison : Ça fonctionne.

La présidente : C'est bien qu'il en soit ainsi pour une fois.

La séance est levée.

HALIFAX, le samedi 9 février 2008

Le Comité sénatorial permanent des transports et des communications se réunit aujourd'hui à 9 heures pour étudier, en vue d'en faire rapport, le trafic de 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, sur 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.

[*Traduction*]

La présidente : Soyez les bienvenus à cette séance du Comité sénatorial permanent des transports et des communications. Nous sommes ici pour étudier, en vue d'en faire rapport, le trafic de fret conteneurisé actuel et éventuel manutentionné par les ports à conteneurs de la porte d'entrée du Pacifique, les ports de

ports and central container ports and current and appropriate future policies relating thereto.

We have this morning representatives of the Atlantic Institute for Market Studies. Charles Cirtwill, Acting President, and Barrie Hebb, Research Economist.

Charles Cirtwill, Acting President, Atlantic Institute for Market Studies: Thank you for the invitation and welcome to Halifax. As I was just mentioning to someone sitting in the audience, this really is going to be a contextual presentation. I have been following the committee's hearings over the last considerable number of months and you have heard from quite a lot of people who know far more about this than I do. In fact, some of them actually taught me what I know about this so I will not try and engage in their conversation.

Let us start with a little bit about AIMS just to supply a quick context. AIMS, of course, is a think tank. Some people will tend to have a hard time getting their heads around that but for those who might know a little bit about politics and nobody fits that description at this table, I am sure. However, for those of you who might know a little bit about politics, remember that Winston Churchill once described politics as the "art of the possible." Our role in the public policy debate is to redefine the word "possible." So we do social and economic policy across the full gamut, healthcare, education, immigration, all those things. And quite honestly we do it very well and that is not just our matter of opinion. We have won five major international awards in the 12 years we have been in existence.

Now when we talk about containerized trade or trade of any type, we tend to put it into the focus of one of our major projects which is the Atlantic or the international Northeast. I am going to show you two slides to illustrate the exact location of the international Northeast.

This map shows you the rough outlines of "Atlantica," which consists of the four Atlantic provinces, the South Shore of the St. Lawrence River, and the Northeastern United States of New Hampshire, Vermont, Maine, of course, upstate New York.

A quick and dirty summary of what exactly Atlantica is is it is a response to our mutual isolation. If you look at this map, you can quickly see that the U.S. Northeast cuts off Atlantic Canada from the rest of our country. You can also see that our country cuts off the American Northeast from the rest of theirs. The concept around Atlantica is that by working together we can overcome the challenges that this geography represents.

The fascinating thing, and this is how we tie this conversation back into what you folks are looking at, is there seems to be a debate about Atlantica being a fairly new concept. In fact, it is not new at all. Robin Neil, an economist at UPEI, just wrote an article looking at historical Atlantica. In the article, Mr. Neil discusses the golden age of the Maritimes as being a golden age of commerce, not of general economic development, but of

conteneurs de la côte Est et les ports à conteneurs du Centre du Canada, sur les principaux marchés importateurs et exportateurs desservis par ces ports et les politiques actuelles et futures à cet égard.

Nous accueillons ce matin des représentants de l'Atlantic Institute for Market Studies, soit Charles Cirtwill, président par intérim, et Barrie Hebb, économiste (recherche).

Charles Cirtwill, président par intérim, Atlantic Institute for Market Studies : Merci pour l'invitation et bienvenue à Halifax. Comme je viens de le dire à une personne de l'assistance, ce sera vraiment une présentation contextuelle. Je suis les audiences du comité depuis de nombreux mois, et je peux vous dire que vous avez entendu plein de gens qui en savent beaucoup plus que moi sur le sujet. En fait, certains d'entre eux m'ont appris ce que je sais; je ne vais pas donc essayer de participer à leur débat.

Laissez-nous d'abord vous présenter brièvement l'AIMS. L'AIMS, bien sûr, est un groupe de réflexion. Ceux d'entre vous qui connaissent un peu la politique se rappelleront sans doute les mots de Winston Churchill lorsqu'il a décrit la politique comme « l'art du possible ». Certaines personnes pourraient avoir du mal à comprendre ce concept, mais certainement pas vous. Notre rôle, dans le débat politique public, consiste à redéfinir le mot « possible ». Nous nous intéressons à toutes sortes de politiques sociales et économiques, notamment en matière de santé, d'éducation et d'immigration. Honnêtement, nous le faisons très bien, et ce n'est pas seulement nous qui le disons, puisque nous avons gagné cinq grands prix internationaux depuis 12 ans que nous existons.

Maintenant, lorsque nous parlons de commerce conteneurisé ou de tout autre type de commerce, nous avons tendance à le mettre au centre de l'un de nos grands projets, c'est-à-dire la côte nord-est de l'Atlantique ou plus précisément la région économique internationale du Nord-Est. Je vais vous montrer deux diapositives pour illustrer l'emplacement exact de la région économique internationale du Nord-Est.

Cette carte vous donne un aperçu d'« Atlantica », qui se compose des quatre provinces de l'Atlantique, de la rive sud du fleuve Saint-Laurent et des États du nord-est des États-Unis, soit le New Hampshire, le Vermont, le Maine, et bien sûr, du nord de l'État de New York.

En gros, Atlantica est une solution à notre isolement mutuel. Si vous regardez cette carte, vous pouvez rapidement voir que les États du nord-est des États-Unis coupent le Canada atlantique du reste de notre pays, tout comme notre pays coupe les États du nord-est des autres États. Atlantica est un concept qui veut qu'en travaillant ensemble, nous puissions surmonter les obstacles géographiques.

Ce qui est fascinant, et c'est ce qui nous ramène à ce qui vous intéresse, c'est qu'il semble y avoir un débat concernant ce concept relativement nouveau qu'est Atlantica. En fait, ce n'est pas nouveau du tout. Robin Neil, économiste à l'UPEI, vient d'écrire un article sur l'historique d'Atlantica. Dans l'article, M. Neil considère l'âge d'or des Maritimes comme l'âge d'or du commerce, pas du développement économique général, mais bien

commerce and trade. He emphasizes the fact that the U.S. Northeast and Atlantic Canada saw some of its greatest prosperity at a time when we looked outward rather than inward.

In this slide, you see the section entitled "Now" and this indicates the period of time since the signing of the North American Free Trade Agreement. You can see the Gross Regional Product of the Maritimes leaped from \$35 billion in 1992 to roughly \$50 billion in 2001. Certainly, there could have been other drivers above and beyond NAFTA but I, for one, do not think it is coincidental that we saw this kind of exponential growth after we stopped looking inwards towards the center of the continent and started looking again outwards to the sea. I am sure that this committee has seen or heard of these slides during its hearings in the last 12-18 months.

Why the buzz on the East Coast about container traffic and trade? Well, NAFTA and EU trade is about 40 per cent of international trade and that continues to be a staple on the East Coast. The big thing for Atlantic Canada in particular is that thick blue line that runs through the Suez Express, which carries 7 per cent of world seaborne trade right now and that number continues to grow. Now why is that important for us? Well it is important for us because distance is, quite frankly, not an issue. If you look at Hong Kong west, we are a competitive distance time and cost-wise on that seaborne leg and in fact, if you go Southeast Asia into India, we have a significant competitive advantage. Therefore, the larger those economies grow in that region, the more opportunities there are for us. I will discuss just a little bit later on why that makes us a little bit different than the conversations you have had on the West Coast.

This is a slide on world containerization of the general cargo trades which I am absolutely certain you have seen a dozen or more times. So you see that total general cargo basically since the 1980s and going forward has continued on an upward slide and that containerization of that traffic has actually increased at an even faster rate to the point where we are probably somewhere between 85 per cent and 90 per cent of overall cargo is now containerized.

The reason I put this slide in is not to highlight those trends although those trends are important for your conversation and for public policy in this area but to highlight the fact that this slide goes from the period 1980 to 2010 and you can actually extend those lines on the same graph, into 2020 and beyond. That period covers several perhaps not necessarily recessions but downturns, adjustments, hiccups in the global economy. So, when you have conversations around what the impact of what is happening in the U.S. is going to be on these trends, I think we can be reasonably sure that, regardless of what happens in the U.S., this trend will continue upward. You can see from the graph that it has covered some periods that looked remarkably like what is happening in the U.S. now and so we can be reasonably confident that even if it levels off, it will likely continue to go upward in the near term.

du commerce et des échanges. Il insiste sur le fait que les États du nord-est et le Canada atlantique n'ont jamais été aussi prospères que lorsque nous nous sommes tournés vers l'extérieur plutôt que vers l'intérieur.

Cette diapositive indique le temps écoulé depuis la signature de l'Accord de libre-échange nord-américain. Vous pouvez constater que le produit régional brut des Maritimes est passé de 35 milliards de dollars en 1992 à environ 50 milliards en 2001. Il y a certainement eu d'autres facteurs que l'ALENA, mais personnellement, je ne pense pas que ce soit une coïncidence que nous ayons assisté à cette croissance exponentielle aussitôt que nous nous sommes tournés vers l'étranger. Je suis sûr que ce comité a vu ces diapositives ou en a entendu parler au cours des audiences qu'il a tenues dans les 12 à 18 derniers mois.

Pourquoi se focaliser sur la côte Est lorsqu'il est question de commerce et de trafic de conteneurs? Les échanges avec l'UE et dans le cadre de l'ALENA représentent environ 40 p. 100 du commerce international et continuent d'être un élément essentiel pour la côte Est. Ce qui est particulièrement important pour le Canada atlantique, c'est la ligne bleue foncée qui traverse le canal de Suez et qui est utilisée pour 7 p. 100 du commerce maritime mondial à l'heure actuelle, et ce nombre continue de croître. Maintenant, pourquoi est-ce important pour nous? Tout simplement parce que la distance n'est pas un problème. Si vous prenez l'Ouest de Hong Kong, par exemple, nous sommes avantageux sur le plan de la distance, du temps et des coûts et, en fait, si vous vous rendez en Asie du Sud-Est jusqu'en Inde, nous avons un avantage concurrentiel important. Par conséquent, plus ces économies se développeront dans cette région, plus il y aura de possibilités pour nous. Je parlerai un peu plus tard de ce qui nous distingue de la côte Ouest.

Voici maintenant une diapositive sur la conteneurisation mondiale du commerce de marchandises que vous avez sans doute vue plus d'une dizaine de fois. Vous remarquez que les échanges de marchandises ont augmenté depuis les années 1980, mais que le trafic des marchandises conteneurisées s'est accru à un rythme plus rapide, de sorte qu'entre 85 et 90 p. 100 des marchandises sont conteneurisées aujourd'hui.

Si je vous présente cette diapositive, ce n'est pas pour mettre en évidence ces tendances, bien qu'elles soient importantes pour votre débat et la politique publique dans ce domaine, mais pour souligner le fait qu'elle couvre la période de 1980 à 2010 et que ces lignes pourraient même s'étendre au-delà de 2020. Cette période comprend plusieurs récessions, peut-être pas nécessairement des récessions mais des ralentissements, des ajustements et des soubresauts dans l'économie mondiale. Donc, quand vous parlez de la conjoncture économique aux États-Unis et de l'impact que cela pourrait avoir sur ces tendances, je pense que nous pouvons être sûrs que, indépendamment de ce qui se passe aux États-Unis, celles-ci poursuivront leur lancée. Comme vous pouvez le voir, le graphique couvre des périodes où la situation ressemblait beaucoup à celle des États-Unis; nous pouvons donc avoir la certitude que même si les tendances se stabilisent, elles reprendront leur cours en peu de temps.

Let us talk about the Atlantic Gateway. There is a lot of conversations about what gateway are you talking about? These are three potential definitions that we talk about when we look at the Atlantic Gateway. The first is a gateway to North America. Basically you get into the concept of the rise of India together with congestion — Halifax actually requires extra terminals here on the East Coast. Another opportunity is the trans-shipment to North America. One of my former colleagues described this as taking a lasso, throwing it around Gioia Tauro and dragging it across the North Atlantic. The idea is that the longer that you keep container and cargo on big ships, the cheaper it is and the less environmental imprint you make so the more we can keep it water-borne, the better off we all are. The third one I put there not because I am expecting this to happen any time soon, not even in my lifetime or it might be my children's or my grandchildren's lifetime. It would significantly change the structure of trade in North America; that is the Jones Act changes. We have similar kinds of restrictions here that mess up the flow of trade on short-sea shipping opportunities between our ports, between American ports and between point-to-points in the U.S. There is lots of space for ongoing conversations with the United States around incremental changes perhaps not necessarily leading to a fundamental repeal of the Jones Act but at least tinkering around the edges and getting rid some of the restrictions.

Before I leave that slide, I think it is important to emphasize that each one of these approaches plays to a competitive strength of one or more ports in the region and none of these three are mutually exclusive. It is entirely possible, for example, for the folks in Sydney to pursue a trans-shipment opportunity and the folks at Halifax to pursue a gateway opportunity and actually become complimentary to each other without necessarily competing. That is in an ideal world; I think the reality is perhaps a little different right now.

The next three slides illustrate what the public sector should or should not do to pursue or encourage this opportunity and I suspect that this is probably the area where this committee may have the most interest.

I will start with the gateway fund. In my opinion, the worst possible thing that the federal government could have done was set up a fund to support this exercise because it is the same old, same old. It has led to the exact same conversations, "I want my fair share." "They are getting a handout. I am not." "It is us against them." And it has pushed to, once again, an internal focus as opposed to the external focus that I think is critical and that has been demonstrated to be the way to achieve success in this file.

The simple reality of the situation is that of that \$2.1-billion fund, when it is approved and it starts to spend, the vast majority was going to go to the Great Lakes and Quebec anyway. You can either argue that is going to be on the basis of political reality or you can argue it is going to be on the basis of simple need. The infrastructure requirements in the Great Lakes Region and in Quebec are greater than they are here on the East Coast. The

Parlons de la porte d'entrée de l'Atlantique. Il y a beaucoup de confusion lorsqu'il est question de cette porte d'entrée. Il y a trois définitions possibles. La première est une porte d'entrée ouvrant sur l'Amérique du Nord. En fait, compte tenu de la montée de l'Inde et de la congestion portuaire croissante, Halifax a besoin de plus de terminaux sur la côte Est. Une autre possibilité est le transbordement en Amérique du Nord. Un de mes anciens collègues décrit cela comme le fait de prendre Gioia Tauro au lasso et de l'emmener jusque dans l'Atlantique Nord. L'idée, c'est que plus longtemps on garde des conteneurs et des marchandises sur de gros navires, moins cela coûte cher et moins on a d'impacts écologiques, et si on peut davantage compter sur le commerce maritime, mieux on se portera. La troisième, si je l'ai inscrite, ce n'est pas parce que je m'attends à des changements dans un avenir rapproché, ni même de mon vivant — ce sont peut-être mes enfants ou mes petits-enfants qui les verront. Il s'agit de la Loi Jones; la réformer modifierait sensiblement la structure des échanges en Amérique du Nord. Nous avons le même type de restrictions, ici, qui nuisent au flux des échanges commerciaux sur le réseau de transport maritime à courte distance entre les ports canadiens, entre les ports canadiens et américains et entre les ports américains. Il faut beaucoup plus pousser la discussion avec les États-Unis à propos des changements progressifs qui ne mèneraient pas nécessairement à une abrogation de la Loi Jones, mais qui permettraient au moins de faire quelques ajustements et de se débarrasser des restrictions.

Avant d'en finir avec cette diapositive, je pense qu'il est important de souligner que chacune de ces approches repose sur la capacité concurrentielle d'un ou de plusieurs ports de la région et que l'une n'exclut pas les autres. Il est tout à fait possible, par exemple, pour les gens de Sydney d'aménager des installations de transbordement et pour les gens de Halifax de miser sur la porte d'entrée et de se compléter sans nécessairement se livrer concurrence. Mais c'est vrai dans un monde idéal; je pense que la réalité est quelque peu différente maintenant.

Les trois prochaines diapositives illustrent ce que le secteur public devrait ou ne devrait pas faire à cet égard, et je soupçonne que c'est sans doute à cela que le comité s'intéresse le plus.

Je vais commencer par le fonds réservé aux portes d'entrée. À mon avis, la pire chose que le gouvernement fédéral ait faite, c'est d'avoir créé un fonds destiné à soutenir cette initiative, car c'est du pareil au même. Cela a donné lieu aux mêmes discussions : « Je veux ma juste part »; « pourquoi eux reçoivent une subvention et pas moi? »; « c'est nous contre eux ». Encore une fois, cela a fait en sorte que les gens se sont tournés vers l'intérieur plutôt que vers l'extérieur — tout le contraire de ce qui doit être fait pour réussir dans ce dossier.

La réalité, c'est que lorsque ce financement de 2,1 milliards de dollars a été approuvé, la grande majorité allait être versée à la région des Grands Lacs et au Québec, de toute façon. Vous pouvez dire que c'est fondé sur une réalité politique ou une simple nécessité. Les besoins en matière d'infrastructures sont plus grands dans la région des Grands Lacs et au Québec qu'ici sur la côte Est. La porte d'entrée du Pacifique avait de véritables

Pacific Gateway had real constrictions and real infrastructure needs. We do not have those same gaps, we have some, but not on the same scale.

The good news about the Gateway fund and for this I have to give kudos to Transport Canada, is that they are being very firm. They are calling on business cases. They are requiring hard numbers. They are asking people to speak with one voice and forcing a level of cooperation that has not really been the traditional case here in Atlantic Canada in particular. Therefore, from that perspective I think we have seen some very positive results coming out of this Gateway fund initiative.

On the regional plan side, we get into another key difference between the East and the West Coast and the question of a regional plan. We are asking who is going to develop it and what will be the objective. Right now, a federal/provincial committee made up of senior bureaucrats from the provinces and the federal government is driving this exercise. Yes, they are engaging with the private sector but we need to contrast the engagement exercise with the formal involvement and actual authority and roles and direction that is happening on the West Coast around the Pacific Northwest Economic Region, around WESTAC and around the Halifax Gateway Council. We need to answer the question how does the private sector become engaged in a leadership role on this file. Is the answer the Atlantica Council, which is a new entity that the regional Chamber of Commerce started or is it something else? I think the private sector has an obligation to answer that question and answer it quickly.

What else should the public sector do? Well, I think there are some things that you could do in terms of focusing on people and connections. We need to continue to focus on immigration. We need to continue to drive up the number of people coming to this country, but we need to recognize that the more people we bring the better supports they will need. You wonder why I am talking about immigration in a conversation about containerization. Well that brings us to the second bullet on this slide. Immigration and trade are intrinsically linked. We need to recognize this fact and start to understand that where we are targeting immigration, we also need to recognize that there are trade opportunities related to that. It is far easier to do export and import business with people you know or are related to and that is why we need to start engaging in merging those two entities offshore. We need to take a serious look at our label of mobility and recognize qualifications from other provinces and countries. We need to take a look at our training and focus that on education areas where there are labour shortages. We need to reorient our labour policy around labour shortages rather than our traditional focus around jobs, numbers and make-work projects. And getting back to that regional plan quickly, the priority in that regional plan must be growing the entire market. We cannot spend a lot of time developing a regional plan that says this is Saint John's niche; this is Charlottetown's niche; this is Halifax's niche. We need to spend our effort on growing the entire pie and then letting the business communities put their work together to get a portion of it, as it is appropriate.

restrictions et de réels besoins en matière d'infrastructures. Nous n'avons pas les mêmes lacunes; nous en avons quelques-unes, mais pas de la même ampleur.

La bonne nouvelle au sujet du fonds réservé aux portes d'entrée, et je dois d'ailleurs féliciter Transports Canada, c'est qu'on est très ferme. On se fonde sur des analyses de rentabilisation. On exige des chiffres clairs et précis. On demande aux gens de parler d'une seule voix et de travailler en collaboration, ce qui n'a pas toujours été le cas ici, dans le Canada atlantique. Par conséquent, de ce point de vue, je pense que le fonds a donné des résultats très positifs.

Sur le plan régional, il y a une autre différence importante entre les côtes Est et Ouest et la question d'un plan régional. Nous demandons qui va l'élaborer et quel en sera l'objectif. À l'heure actuelle, un comité fédéral-provincial composé de hauts fonctionnaires des provinces et du gouvernement fédéral y travaille. Oui, il fait participer le secteur privé, mais nous devons établir une comparaison entre les initiatives prévues et la participation réelle, les pouvoirs et les parties présentes que nous pouvons observer sur la côte Ouest concernant la région économique du Nord-Ouest du Pacifique, le WESTAC et le Halifax Gateway Council. Nous devons savoir comment le secteur privé peut jouer un rôle de leadership dans ce dossier. Est-ce le Conseil Atlantica, une nouvelle entité que la Chambre régionale de commerce a créée ou est-ce autre chose? Je pense que le secteur privé a l'obligation de nous répondre, et ce, rapidement.

Que devrait faire le secteur public? À mon avis, il y a certaines choses que vous pourriez faire, particulièrement vous concentrer sur les gens et les relations. Nous devons continuer à mettre l'accent sur l'immigration et augmenter le nombre de personnes qui arrivent au pays, mais nous devons savoir que plus il y en aura, plus elles auront besoin de soutien. Vous vous demandez pourquoi je parle de l'immigration quand nous discutons de la conteneurisation. Cela nous amène au deuxième point de cette diapositive. L'immigration et le commerce sont intrinsèquement liés. Nous devons reconnaître ce fait et commencer à comprendre que lorsque nous visons l'immigration, nous accroissons les débouchés commerciaux. Il est beaucoup plus facile de réaliser des exportations et des importations lorsqu'on traite avec des personnes qu'on connaît ou avec qui on a un lien et c'est pourquoi nous devons commencer à unir ces deux concepts. Nous devons revoir sérieusement notre étiquette de mobilité et reconnaître les qualifications dans les autres provinces et pays. Nous devons nous pencher sur notre formation et axer notre éducation sur les domaines où il y a pénurie de main-d'œuvre. Nous devons réorienter notre politique de l'emploi vers les pénuries de main-d'œuvre plutôt que vers les emplois, les chiffres et les projets de création d'emplois impraticables, comme nous l'avons toujours fait. Et nous devons élaborer rapidement un plan régional qui englobe tout le marché et qui ne se concentre pas sur Saint John's, Charlottetown ou Halifax isolément. Nous avons besoin de consacrer nos efforts au développement de tout le marché, puis de laisser les entreprises travailler ensemble pour obtenir leur part, comme il convient.

What else should the public sector do? It needs to promote public policy change for a better business climate. This is something you have never heard before, I am sure. In all seriousness, we still have a long way to go in terms of harmonizing our trucking and business regulations. I need to emphasize this does not mean watering down our regulations. This means putting in place consistent regulations that protect the public interest, that protect the environment and that are predictable and stable. Businesses cannot be in a situation where the rules are different every time they cross a provincial or provincial-state boundary, nor can they be in a position where the rules are changing every six to ten months. We need to be in a situation where it is predictable, where they can build it into their cost structure, and where they can move forward.

This bullet point is one of my favourites. I have been talking about it for 15 years. We need to continue to make changes to the Canada Transportation Act and the Canada Marine Act. Yes, the legislation is on the table yet again and quite honestly, I failed to check whether it had passed this time around. This is the third or fourth time we have tried to change it and the simple fact that it is taken us a long time to do it and, quite honestly, the fact that we had to start making changes almost immediately after passing the legislation, tells you that we made some mistakes in the first time around. It also indicates the level of priority that this file has with the federal government.

The other thing we need to talk about is we have to let the proponents pay their bills and sell their products. I cannot remember if Melford is coming today or tomorrow but hopefully you will hear from them that they do not want to see any direct investment in specific projects and I could not agree more. They should not be getting money any more than the Port of Halifax should be getting specific money. You should be looking for opportunities that encourage all of us to grow quicker.

Here are some things that I suspect Mary Brooks mentioned to you when she came and visited. We need better data. The data is atrocious and the government could certainly do a great deal on this side in terms of collection, collation and provision of better data. We need more research. We need to set a sound foundation and to again throw some kudos to people who are not used to getting them from me, ACOA is actually doing some interesting work in this field around encouraging some sound research on the gateway.

We also have to keep a focus on U.S. policy. I understand that for the most part we like to talk about Canadian policy because it is easier for us to change but the Harbour Maintenance Tax and what is going on at the border is going to be critical to the growth of containerized trade in Canada. One of the things that I like to say is if we took that \$2.1 billion Gateway fund and spent it entirely on interacting with the United States around streamlining

Ce que doit faire le secteur public? Il doit promouvoir des changements à la politique gouvernementale pour créer un climat plus propice aux affaires. C'est quelque chose dont vous n'avez jamais entendu parler auparavant, j'en suis sûr. Sérieusement, nous avons encore beaucoup de chemin à parcourir pour harmoniser nos règlements en matière d'activités commerciales et de camionnage. Je dois souligner que cela ne signifie pas assouplir nos règlements, mais mettre en place des règlements uniformes qui défendent l'intérêt public, qui protègent l'environnement et qui sont prévisibles et stables. Les entreprises ne peuvent pas se trouver dans une situation où les règles sont différentes chaque fois qu'elles traversent les frontières d'une province ou d'un pays ni où les règles changent tous les six à dix mois. Il faut que ce soit prévisible afin que cela se reflète dans leur structure de coûts et leur permette d'aller de l'avant.

Ce point est l'un de mes préférés. J'en parle depuis 15 ans. Nous devons continuer à apporter des modifications à la Loi sur les transports au Canada et à la Loi maritime du Canada. Oui, un projet de loi a été déposé une fois encore et, très honnêtement, j'ai omis de vérifier s'il avait été adopté cette fois-ci. C'est la troisième ou quatrième fois que nous essayons de changer les choses, et le simple fait que cela nous prenne beaucoup de temps et que nous ayons dû commencer à faire des changements presque immédiatement après l'adoption de la mesure législative vous démontre que nous avons commis quelques erreurs la première fois. Cela montre également l'importance que le gouvernement fédéral accorde à ce dossier.

L'autre chose dont il faut parler, c'est le fait que nous devons laisser les promoteurs payer leurs factures et vendre leurs produits. Je ne me souviens pas si les représentants de Melford comparaissent aujourd'hui ou demain, mais j'espère que vous pourrez les entendre dire qu'ils ne veulent pas voir d'investissement direct dans des projets spécifiques, et je suis tout à fait d'accord avec eux. Ils ne devraient pas recevoir d'argent, pas plus que le port de Halifax devrait obtenir des fonds spécifiques. Vous devriez envisager des façons de nous encourager tous à croître rapidement.

Il y a certaines choses dont Mary Brooks vous a sans doute parlé lorsqu'elle a comparu devant vous, notamment le fait que nous avons besoin de meilleures données. Celles que nous avons sont atroces, et le gouvernement pourrait certainement intervenir à ce chapitre, pour ce qui est de la collecte, du regroupement et de la transmission de meilleures données. Nous avons besoin de plus de recherches. Nous devons établir une base solide et faire l'éloge de certaines personnes dont je n'ai pas l'habitude; l'APECA fait un travail intéressant dans ce sens en favorisant la recherche sérieuse sur la porte d'entrée.

Par ailleurs, il ne faut pas oublier la politique américaine. Je sais que la plupart d'entre nous préfèrent parler de la politique canadienne, car c'est plus facile de la modifier, mais la taxe d'entretien des ports et ce qui se passe à la frontière seront essentiels à la croissance du commerce conteneurisé au Canada. N'aurait-il pas été préférable de dépenser les 2,1 milliards de dollars réservés aux portes d'entrée pour régler, de concert avec

border security issues responding to their needs and ours, we would be a lot better off going forward.

There are three things to remember when you are talking about the Atlantic side in your final report on containerization and one is that the East Coast is not the West Coast. They are fundamentally different. We do not have major capacity constraints. We need minimal infrastructure investment. We are dealing with, and this is something that I find fascinating that many people are not talking about publicly or not expressing fully: we are dealing with emerging markets. We are not dealing with mature markets. We are talking about India, Southeast Asia, and Vietnam. We are talking about the new Russia and helping them grow helps us to grow.

To go to my second point, a gateway goes from somewhere to somewhere. This is an issue around who the Halifax Gateway Council is talking to and who the port authorities and others are talking to. We need to engage, for example, in the U.S. Northeast CanAm Connections Study. It is not enough for a provincial government to say it has someone at that table. The province needs to be at that table with money, time, research resources and a mandate. Why is the province there and what is it trying to achieve? It is frustrating for us. We spent almost a year and a half trying to get the federal government's attention to the fact that this study was even going to happen and to our understanding, the federal government is still not at the table in any meaningful way. That is a problem because that means that the U.S. is setting policy that is going to directly impact containerization growth here and we are setting policy on this side that is going to directly affect their economic growth there and there is no real blending of the two.

The last point I have to make, not that I enjoy disagreeing with ministers but when ACOA announced the Gateway fund the minister of the day said, "If we build it, they will come." Unfortunately that is not true. If you build it, they might not come at all. We need to be talking to the people who own the goods. Ultimately, no matter how good we are, no matter how cost-efficient we are, they are the ones making the decisions about where their goods go. Next to them come the people who carry the goods. CN Rail is a critical partner in this exercise. It does not matter how efficient Melford is, how much Sydney thinks it can undercut Halifax's cost. The terminal operators are a minuscule part of the overall cost structure of this thing and if CN cannot find a way to service the East Coast effectively and cheaply, and maybe there is not one, because CN has certainly been trying. CN takes a lot of grief on this coast about the level of service and that kind of thing but they have made major investments. They have made major changes but the ultimate reality is that our inland haul is the key to making this work on the East Coast. On that point, I will give it over to questions and thank you again for your time.

les États-Unis, les questions de sécurité frontalière en vue de répondre à leurs besoins et aux nôtres? C'est ce que je m'évertue à dire.

Il y a trois choses à retenir lorsque vous parlez de la côte atlantique dans votre rapport final sur la conteneurisation, et la première est que la côte Est n'est pas la côte Ouest. Elles sont fondamentalement différentes. Nous n'avons pas de grandes contraintes de capacité. Nous avons besoin d'un minimum d'investissement dans les infrastructures. Je trouve fascinant que beaucoup de gens ne disent pas publiquement que nous nous mesurons à des marchés émergents et non pas à des marchés bien établis. Nous parlons de l'Inde, de l'Asie du Sud-Est et du Vietnam, de même que de la Nouvelle Russie, et les aider à croître nous aide à nous développer.

Si nous allons à mon deuxième point, une porte d'entrée va d'un endroit à un autre. Cela concerne aussi les gens avec qui font affaire le Halifax Gateway Council, les administrations portuaires et les autres. Nous devons, par exemple, participer à la U.S. Northeast CanAm Connections Study. Ce n'est pas suffisant pour un gouvernement provincial de dire qu'il a un représentant à la table. Il doit être prêt à consacrer des fonds et du temps, affecter du personnel de recherche et avoir un mandat en mains. Pourquoi la province est-elle là et que tente-t-elle de faire? C'est frustrant pour nous. Nous avons passé près d'un an et demi à essayer d'attirer l'attention du gouvernement fédéral sur cette étude qui allait être menée et, à notre connaissance, il n'est toujours pas engagé d'une façon significative. C'est problématique parce que cela signifie que les États-Unis établissent des politiques qui auront une incidence directe sur la croissance du trafic de conteneurs ici, et de notre côté, nous élaborons des politiques qui agiront directement sur leur croissance économique, et il n'y a aucune consultation réelle entre les deux pays.

Le dernier argument que j'aimerais faire valoir, ce n'est pas parce que j'aime être en désaccord avec les ministres, mais quand l'APECA a annoncé la création du fonds réservé aux portes d'entrée, le ministre de l'époque a dit que les gens allaient venir si nous la mettions en place. Malheureusement, c'est faux. Au contraire, si vous établissez une porte d'entrée, ils pourraient ne pas venir du tout. Nous devons parler aux gens qui ont les marchandises, car au bout du compte, peu importe à quel point nous sommes bons ou rentables, ce sont eux qui décident où ils envoient leurs marchandises. Ensuite, il y a aussi ceux qui transportent les marchandises. Le CN est un partenaire clé dans cette initiative. L'efficacité de Melford ou le fait que Sydney pense pouvoir offrir un service à un coût inférieur à celui de Halifax importent peu. Les exploitants de terminaux représentent une infime partie de la structure de coûts générale et si le CN ne trouve pas un moyen de desservir la côte Est efficacement et à bon prix, et peut-être qu'il n'y en a pas, car le CN envisage certainement cette possibilité. Cette compagnie a beaucoup de difficultés sur cette côte relativement au niveau de service et ce genre de choses, mais elle a fait d'importants investissements. Elle a apporté des changements majeurs, mais la réalité est que cette route intérieure est essentielle à la réussite de cette initiative sur la côte Est. Sur ce, je vous remercie pour le temps que vous m'avez consacré et je serais heureux de répondre à vos questions.

The Chair: Thank you very much for your presentation.

In a report called *Governance and Leadership: A Tale of Two Ports*, the author, Michael Tharamangalam, compares the Port of Halifax to the Port of Lazaro Cardenas in Mexico. He concludes that Halifax can improve its performance at different levels and one of the recommendations is building strong relationships among port and administration, shippers, shipping lines and railway.

What do you think the port authority has to do to build a better relationship with its important partners?

Mr. Cirtwill: Mr. Tharamangalam was working a couple of years ago and I would think that many of his recommendations surround the structural problems and the complexity of the relationships. We have many organizations from the Halifax Regional Council to the Halifax Gateway Council to the International Longshoremen's Association, ILA. You get the idea, and that is only on the private and the union side. Do not get me started on listing the number of provincial and federal organizations with a piece of this pie; from that perspective, this is a huge challenge.

I think the fact that Halifax itself has stagnated in its growth has crystallized a lot of people's thinking. I think you are now seeing public comments that are reasonably consistent from all of those groups. The ILA has said that they are ready to address aggressively the competitive challenges. CN is talking about the need to get urgent. You see the Canadian Retail Shippers' Association and the port authority doing the same thing. There is an appetite to make things better and there is a higher degree of collaboration. Whether we are all the way there yet, I tend to say no, we are not. There is a lot of ground to cover and each incremental improvement is welcome.

Senator Oliver: Mr. Cirtwill, we thank you for your comprehensive presentation. There was an awful lot there. We need a day, I think, to engage you on it.

You referred to the MOU between the four Atlantic provinces and the federal government for an Atlantic Gateway strategy. You discussed the agreement and the objectives. The vice-chair of the committee from ACOA discussed it yesterday. One concern that we both expressed is that it is without a business component and is more government. Unfortunately, many decisions are business decisions and I am just wondering what, if anything, you think a committee like ours could do to try to persuade that group to open it up to business.

The Greater Halifax Partnership appeared yesterday and I asked them if they were engaged in the committee and they responded that they are not. In my opinion, a group like that should be in the forefront along with other major business groups. You have to have the private sector involved with their dollars, their skills and their vision.

Le président : Merci beaucoup pour votre exposé.

Dans un rapport intitulé *Governance and Leadership : A Tale of Two Ports*, l'auteur, Michael Tharamangalam, compare le port de Halifax au port de Lazaro Cardenas, au Mexique. Il conclut que le port de Halifax peut améliorer son rendement à différents niveaux et il recommande notamment de créer des liens solides entre les exploitants de port et les administrations portuaires, les expéditeurs, et les compagnies maritimes et ferroviaires.

Que pensez-vous que l'administration portuaire doit faire pour améliorer sa relation avec ses principaux partenaires?

Mr. Cirtwill : M. Tharamangalam travaillait là-dessus il y a quelques années et j'aurais tendance à penser que bon nombre de ses recommandations portent sur les problèmes structurels et la complexité des relations. Nous avons de nombreuses organisations, que ce soit le Halifax Regional Council, le Halifax Gateway Council ou l'Association internationale des débardeurs, l'AID. Vous comprenez le point, et cela n'est que du côté des entreprises privées et des syndicats. Ne me demandez surtout pas d'énumérer les organisations provinciales et fédérales impliquées; de ce point de vue, c'est très difficile.

Je pense que le fait que la croissance, à Halifax, ait stagnée a conscientisé beaucoup de gens. Vous pouvez maintenant constaté que l'opinion du public ressemble à celle de ces groupes. L'AID s'est dit prête à relever avec ardeur les défis auxquels elle est confrontée au chapitre de la concurrence. Le CN parle de l'urgence d'agir. C'est la même chose pour le Canadian Retail Shippers' Association et l'administration portuaire. On assiste à une volonté d'améliorer les choses et à un niveau élevé de collaboration. Même si nous avons réalisé beaucoup de progrès, il est trop tôt pour célébrer. Il y a encore beaucoup de chemin à parcourir, et chaque amélioration est la bienvenue.

Le sénateur Oliver : Monsieur Cirtwill, nous vous remercions pour votre exposé complet. Il y avait beaucoup d'information. Je pense que nous aurions besoin d'une journée pour entendre tout ce que vous avez à nous dire.

Vous avez parlé du protocole d'entente conclu entre les quatre provinces de l'Atlantique et le gouvernement fédéral en vue de mettre sur pied une stratégie pour la porte d'entrée de l'Atlantique. Vous avez décrit l'entente et les objectifs. Le vice-président du comité de l'APECA nous en a parlé également hier. Nous étions tous deux préoccupés par le fait que l'entente ne tenait pas compte des entreprises et était davantage axée sur le gouvernement. Pourtant, de nombreuses décisions concernent les entreprises, et je me demande s'il y a quelque chose qu'un comité comme nous puisse faire pour convaincre le groupe d'inclure les entreprises.

Les représentants du Greater Halifax Partnership ont comparu hier. Je leur ai demandé s'ils participaient aux travaux du comité et ils ont répondu que non. À mon avis, un tel groupe devrait être à l'avant-plan avec d'autres groupes d'entreprises importants. Vous devez faire participer le secteur privé, compte tenu de ses dollars, de ses aptitudes et de sa vision.

Mr. Cirtwill: Senator Oliver, I appreciate the question. About seven months ago, just after the announcement of the MOU, I wrote a column in the local paper saying exactly what they should do. In the article, I said that the federal government should re-think the entire exercise. That committee has to be expanded, its mandate has to be changed and its chairmanship has to be adjusted. If this committee were to recommend that the structure be changed into a co-chair situation with one chair from the private sector and one is from government, I think that would be a significant step forward. I advocate that all shares should be private sector but I recognize that there has to be a balance. I suggested that there are key players from this region who could and should provide leadership on that review. These players should provide ongoing leadership. They should attend all of the meetings to avoid other players from being suspicious. We do not want others suggesting a conspiracy. You giggle at that and yes, it is funny, but I was at the stakeholders' session. The labour groups were at that stakeholder session and they were very clear. "We do not trust you." "We know these conversations are happening behind closed doors and we want to know what you are saying." I think from that perspective, the fact that the committee is being led by public sector individuals, not questioning their competence, not questioning their desire to get this done, but it leaves the government open to being the scapegoat if this goes astray. I think that by changing that structure to a co-chaired exercise where the private sector has equal say and that we have labour and private sector on the committee itself deciding the direction, deciding how the conversations and the stakeholders go, I think that would be the best change that could happen.

Senator Oliver: Again, I had not seen your article but if you have a copy, maybe you could send it to the committee so we could read it. That would be useful.

You began with Atlantica and the Atlantica Council and so on and you showed us a map of your Atlantica. What kind of infrastructure investments are required if we wanted to move more goods? What do we have to do to the highways in your Atlantica? What do we have to do to ports and inland ports? What is required by way of infrastructure spending today for your Atlantica in order to move goods?

Mr. Cirtwill: At that stakeholders' session, I was sitting beside the head of the Saint John Board of Trade. I was flabbergasted to discover that 50 kilometres of highway between our trans-Canada network and the U.S. border is not twinned. If you do anything, I would suggest you tell the federal government to cut a cheque today to twin that highway.

Senator Oliver: To which piece of roadway are your referring?

Mr. Cirtwill: My understanding is it is between Saint John and the border. We have twinned everything else all the way through to Quebec so our connectivity into Central Canada on the road structure is perfect. It is that last piece between us and the U.S. connectivity that is an infrastructure piece and the beautiful piece about that expenditure from the federal government's side and the New Brunswick government's side is that it helps everybody. It helps Saint John, Halifax, Sydney and Melford. Incremental

M. Cirtwill : Sénateur Oliver, je vous remercie pour votre question. Il y a environ sept mois, tout juste après l'annonce du protocole d'entente, j'ai écrit un article dans le journal local sur les mesures exactes devant être prises. Dans l'article, j'ai dit que le gouvernement fédéral devrait revoir toute l'initiative. Le comité doit être élargi, son mandat modifié et la présidence ajustée. Si votre comité pouvait recommander de modifier la structure pour qu'il y ait deux coprésidents, soit un du secteur privé et un du gouvernement, je pense que ce serait un grand pas en avant. Je crois que toutes les parties devraient être du secteur privé, mais je reconnaissais qu'il doit y avoir un certain équilibre. J'ai proposé qu'il y ait des joueurs clés de cette région qui fassent preuve d'un leadership continu au cours de cet examen. Ceux-ci devraient assister à toutes les réunions pour éviter que d'autres joueurs aient des soupçons. Nous ne voudrions pas qu'ils croient à une conspiration. Vous trouvez peut-être ça drôle, mais j'ai participé à une séance des intervenants. Les associations syndicales présentes nous ont dit clairement qu'elles n'avaient pas confiance, qu'elles savaient que des discussions se déroulaient à huis clos et qu'elles voulaient être mises au courant de tout ce qui se disait. Je pense que de ce point de vue, étant donné que le comité est dirigé par des gens du secteur public, dont on ignore les compétences et la volonté d'aller de l'avant avec cette initiative, cela fait en sorte que le gouvernement sera le bouc émissaire si l'initiative connaît des ratés. Selon moi, la meilleure chose à faire serait d'opter pour une coprésidence afin que l'opinion du secteur privé compte autant et que ce soient les syndicats et les entreprises siégeant au comité qui décident de l'orientation et de la teneur des discussions.

Le sénateur Oliver : Encore une fois, je n'ai pas lu votre article, mais si vous en avez une copie, ce serait utile que vous la transmettiez au comité.

Vous avez commencé en parlant du Conseil Atlantica et ainsi de suite, et vous nous avez montré une carte de cette région. Quels genres d'investissements en matière d'infrastructures sont nécessaires pour transporter davantage de marchandises? Qu'en est-il des routes? Que devons-nous faire sur le plan des ports et des ports intérieurs? Dans quelles infrastructures doit-on dépenser pour que votre Atlantica soit en mesure de transporter plus de marchandises?

M. Cirtwill : À la réunion des intervenants, j'étais assis derrière le directeur de la Chambre de commerce de Saint John. J'ai été abasourdi d'apprendre que 50 kilomètres de route entre notre transcanadienne et la frontière américaine n'ont pas deux voies. Si vous voulez faire quelque chose, je vous suggérerais de demander au gouvernement fédéral d'investir dans cette autoroute.

Le sénateur Oliver : De quelle route parlez-vous?

M. Cirtwill : Je crois que c'est celle qui relie Saint John à la frontière des États-Unis. Toutes les voies ont été doublées jusqu'au Québec; le Centre du Canada nous est donc facilement accessible par le réseau routier. C'est ce dernier tronçon entre notre région et le réseau américain qui fait l'objet de grands travaux, et ce que cet investissement des gouvernements fédéral et néo-brunswickois a de bon, c'est qu'il profite à tout le monde : Saint John, Halifax, Sydney et Melford. Il y a de petites

differences, of course, Sydney and Melford are going to be almost 90 per cent rail ports; Halifax is 80 per cent. However, that connectivity offers opportunities for road trains, long accommodation vehicles, it offers opportunities for more access to that northeast U.S. market that we do not have now and it is an easy sell. It is something that has been on everybody's priority list for a long time and it is easy to do.

There are some changes to the Truro interchange that probably need to be made to make long accommodation vehicles safe for other fellow travelers and just to improve the flow of that interchange. Here in Nova Scotia we could use some incremental adjustments in the connectivity into the Burnside Industrial Park. We could use some investment on the road around Rivière du Loup in terms of improving it for safety and capacity.

On our port side, there is really is not any investment that is critical right now. We have a lot of excess capacity. We have two major, private organizations talking about building more capacity so from the port side, I think we are pretty well handled. On the rail side, CN is running essentially at 30 per cent capacity. They have lots of room to spare. Their driving force, as they readily tell the public is the more volume the better they can price and they have lots of space to do that. In terms of our Class 1 rail, there are not many issues.

Now on the short lines the connectivity network that gives us another alternative to CN, which runs south and then west, there may be some opportunities to invest. I was in Montreal a few months ago with the Northeast CanAm Connection Study where I heard about a Quebec program that sees investments in short lines cost-shared three ways between the federal, provincial and private partners. Perhaps that conversation should happen around that structure here.

Senator Zimmer: I found your presentation inspiring in your candour, and boldness, which was noble and refreshing. This is the first time that I have heard some of these statements against the tide of opinion and I do not mean to intend to pun.

On one of the slides in your presentation, you show that 7 per cent of the ships come through the Suez Canal, the Suez Express. You noted the importance of that canal and said if I recall correctly, that it takes 24 days for the ships to get to North America. However, if a ship comes the other way, across the Pacific the time is almost the same; it is 23 days. How do the shippers decide which way to come to North America? Is the decision based on where the ship has to stop to pick up or drop off goods? How do they decide to go through the Suez Canal or come around the Pacific to get to North America?

Mr. Cirtwill: It is all about how much it will cost. Certain perishable goods travel by plane. Atlantic Canada's traditional opportunity is in medium-cost, high-value goods. The difference in a couple of days of shipping is important to these medium-cost

différences, cependant, puisque Sydney et Melford seront des ports ferroviaires à 90 p. 100 et Halifax, à 80 p. 100. Toutefois, cette liaison permettra l'utilisation de trains routiers, ces longs véhicules de transport, et facilitera l'accès à ce marché du nord-est des États-Unis qui ne nous est pas encore acquis, mais qu'il serait facile de développer. Cela figure sur la liste des priorités de tout le monde depuis longtemps, et c'est facile à faire.

Certaines modifications devront probablement être apportées à l'échangeur de Truro, afin que ces véhicules ne soient pas un danger pour les autres voyageurs et aussi pour faciliter la circulation sur cet échangeur. Ici, en Nouvelle-Écosse, nous pourrions améliorer l'accès au parc industriel Burnside. Nous aurions besoin qu'on investisse dans les infrastructures routières aux environs de Rivière-du-Loup, afin d'accroître la sécurité et la capacité routières.

Pour ce qui est de notre port, aucun investissement n'est urgent pour l'instant. Nous avons un fort excédent de capacité, et deux importantes organisations privées qui projettent d'accroître la capacité; je crois donc que tout va très bien. Quant au transport ferroviaire, le CN ne fonctionne qu'à 30 p. 100 de sa capacité. Il a une grande marge de manœuvre. Sa force motrice, comme il le dit volontiers au public, c'est que plus les volumes sont élevés, plus les prix sont bas, et il dispose de beaucoup d'espace. En ce qui concerne le transport ferroviaire de catégorie 1, il n'y a pas tellement de problèmes.

Il y a peut-être des possibilités d'investissements dans les lignes ferroviaires sur courte distance, le réseau qui offre une alternative au CN, qui dessert le sud puis l'ouest. J'étais à Montréal, il y a quelques mois, dans le cadre de la Northeast CanAm Connection Study, où j'ai entendu parler d'un programme québécois qui favorise les investissements dans les lignes sur courte distance dont les coûts sont partagés entre le fédéral, le provincial et les partenaires privés. Peut-être devrait-on en parler ici.

Le sénateur Zimmer : Votre présentation m'a étonné par sa franchise et son audace; j'ai trouvé cela magnanime de votre part et encourageant. C'est la première fois que j'entends quelqu'un s'exprimer à contre-courant de l'opinion générale, sans vouloir faire de jeu de mots.

Dans l'une des diapositives de votre présentation, vous indiquez que 7 p. 100 des navires empruntent le canal de Suez, le Suez Express. Vous avez souligné l'importance de ce canal et avez indiqué, si je me rappelle bien, qu'il faut 24 jours aux navires pour se rendre en Amérique du Nord. Toutefois, par l'autre route, celle du Pacifique, le temps est presque le même, soit 23 jours. Comment les expéditeurs décident-ils quelle route emprunteront leurs navires pour se rendre en Amérique du Nord? La décision est-elle prise en fonction des points de chargement ou de livraison des marchandises? Qu'est-ce qui fait qu'ils choisiront de passer par le canal de Suez ou de traverser le Pacifique?

Mr. Cirtwill : Tout est une question de coûts. Pour certains biens périssables, on utilise le transport aérien. Les marchandises habituellement envoyées dans les provinces de l'Atlantique sont de coût moyen et de grande valeur. Cela fait une différence

goods. It involves how much it will cost the buyer to put a bike on the sales rack in Wichita.

Senator Zimmer: You said that gateway funds should not have been done, but the good news was Transport Canada requires and holds them to hard numbers. You indicated most of the money would go to the Great Lakes Region or to Quebec. Has Atlantica received any funding out of that Gateway fund?

Mr. Cirtwill: My understanding is the gateway fund has not been approved by Treasury Board yet so no one has received money out of that \$2.1 billion fund. My understanding is while the \$2.1 billion fund over seven years was in the budget, it has not yet received Treasury Board approval so they are not cutting cheques out of that account right now.

Senator Zimmer: You talked about niches and that we have to all work together. How important would it be for Canada to form part of an integrated North American container transportation system from the perspective of the rest of the world, not just across Canada but also North America?

Mr. Cirtwill: I think that is absolutely central. In fact, I was just shown a draft of a piece being done by some transportation experts in the U.S. that talk about the fact that there are currently in North America three major national strategies for transportation. All three were developed in isolation so they are not complimentary. They do not blend and they will not respond to the challenges that we have. In terms of the federal government and its responsibility for foreign relations and integrating with the United States in particular, the solutions to many of the U.S. transportation problems lie on this side of the border so I think it is actually critical to have a North American approach to this issue.

Senator Zimmer: Thank you for your candour.

Senator Mercer: Mr. Cirtwill, you began by telling us you did not think the government should be involved in anything in the Atlantic Gateway money or the gateway fund should not be spent but then proceeded to talk about 50 km of road in New Brunswick. You talked about an interchange in Truro and improving the highway from Edmundston to Rivière du Loup. By the way, you failed to mention the highway from New Glasgow to the Strait of Canso. That stretch of highway has not been twinned. Also, if Melford is going to go ahead that is obviously an issue but you told us you did not want the gateway fund to do anything but then proceeded to itemize places where the federal government should be spending money. I just find that a bit of a contradiction. Philosophically you are against government involvement but, "By the way, here is a list of things you should be doing."

Mr. Cirtwill: I miss you, Senator Mercer. First let us clarify the same thing we clarified last time you and I had a conversation. I am not philosophically opposed to government involvement in

importante lorsque l'envoi est retardé de quelques jours, car c'est ce qui influera sur le prix payé par l'acheteur pour vendre une bicyclette à Wichita.

Le sénateur Zimmer : Vous dites que les fonds pour les portes d'entrée n'auraient pas dû être créés, mais la bonne nouvelle, c'est que Transports Canada veut qu'on lui fournisse des chiffres précis. Vous avez indiqué que la majeure partie de l'argent irait à la région des Grands Lacs ou au Québec. Atlantica a-t-elle reçu un financement provenant de ce fonds pour les portes d'entrée?

M. Cirtwill : Je crois que les fonds pour les portes d'entrée n'ont pas encore été approuvés par le Conseil du Trésor, et que personne n'a rien reçu de ces 2,1 milliards de dollars. Je pense que même si ce fonds sur sept ans était prévu dans le budget, il n'a pas encore reçu l'approbation du Conseil du Trésor, et les chèques ne seront pas faits dans l'immédiat.

Le sénateur Zimmer : Vous avez parlé de créneaux et de l'importance de travailler tous ensemble. Dans quelle mesure est-il important que le Canada fasse partie d'un système intégré de transport de conteneurs en Amérique du Nord, par rapport au reste du monde, non seulement ici, mais dans toute l'Amérique du Nord?

M. Cirtwill : Je crois que c'est absolument essentiel. En fait, on m'a montré, dernièrement, un document produit par des experts américains en matière de transport indiquant qu'il y a actuellement trois stratégies nationales importantes dans ce domaine en Amérique du Nord. Les trois ont été élaborées de façon indépendante et elles ne sont donc pas complémentaires. Elles ne peuvent s'harmoniser avec les nôtres et répondre à nos besoins. En ce qui concerne la responsabilité du gouvernement fédéral à l'égard des relations étrangères et de la collaboration avec les Américains en particulier, les solutions à de nombreux problèmes relatifs au transport aux États-Unis sont de ce côté-ci de la frontière, et je crois qu'il est vraiment essentiel d'adopter une approche axée sur l'Amérique du Nord.

Le sénateur Zimmer : Je vous remercie de votre franchise.

Le sénateur Mercer : Monsieur Cirtwill, vous nous avez d'abord indiqué que vous ne pensiez pas que le gouvernement devait s'engager d'une manière ou d'une autre dans le financement de la porte d'entrée de l'Atlantique ni entamer les fonds réservés aux portes d'entrée, mais vous avez ensuite parlé d'un tronçon de route de 50 kilomètres au Nouveau-Brunswick, de l'échangeur de Truro, et de la nécessité d'améliorer la route entre Edmundston et Rivière-du-Loup. Soit dit en passant, vous avez omis de mentionner celle qui relie New Glasgow au Détroit de Canso. Cette partie n'a pas encore deux voies. De plus, si Melford va de l'avant ce sera évidemment un problème, mais vous nous avez dit que vous ne vouliez pas qu'on touche au fonds pour les portes d'entrée, puis vous avez énuméré les endroits où le gouvernement fédéral devrait investir. Je trouve cela un peu contradictoire. Théoriquement, vous êtes contre la participation du gouvernement, mais c'est comme si vous nous disiez : « Au fait, voici une liste des choses à faire. »

M. Cirtwill : Vous me manquez, sénateur Mercer. Tout d'abord, j'aimerais apporter la même précision qu'à notre dernière discussion. Je ne suis pas opposé, en principe, à

the economy, investment and infrastructure. What I said was the \$2.1-billion gateway fund was a bad idea because it has done exactly what I said it was going to do. It has pitted us against each other.

Senator Mercer: You said it has not done anything though.

Mr. Cirtwill: Just a second now. It has pitted us against each other. Instead of spending our time and energy trying to attract international markets, we are spending a lot of time and energy, "Oh well, you know if there is \$700 million to spend on Atlantic Canada, how much can I get for the Port of Halifax to fill in those two berths? Well that would cost me \$25 million so let us put a business case together." Instead of doing what they should be doing, they are trying to figure out how to get more money from Ottawa, which is not a good thing.

On the infrastructure side, let us recognize that the \$2.1-billion fund is just one piece of a huge pie. There is \$33 billion in that Building Canada Fund. There are many places where that money can come from for infrastructure investments. Just for the record, both the twinned highway in New Brunswick and the highway between New Glasgow and the strait are on the list of projects seeking approval under the normal funding arrangements between the federal and provincial governments. It is not that those two pieces of highway are being ignored or that they are not important. In terms of the Melford proposal that twinned highway is meaningless from a business case perspective of Port Melford. They do not need that highway. They are going to be 95 per cent 97 per cent rail-based so the key thing for them is the rail spur onto the CN line and they have already said that they want to pay for it themselves.

Senator Mercer: I will believe all of that when I see it.

Mr. Cirtwill: When they ask for that, you say no.

Senator Mercer: Let us go beyond to something that you and I may agree on because you and I have had discussions in the past.

We have heard from everybody, you have talked about the need to talk to the customer, and there are different definitions of who the customer is, whether it is the shipping line, whether it is the Wal-Marts of the world or whoever. You know, it appears to me that one of the real problems here is that we do not have enough boots on the ground where they should be to talk to the customers. All of the major players should be doing this talking: the gateway, the Province of Nova Scotia, the City of Halifax and the Port of Halifax. The Port of Halifax has one office in India. It has an agent in New Jersey, I believe.

It seems to me that while those of us who want to spend government funds on other things are arguing about that, perhaps somebody should be paying attention to actually talking to the customers and talking about getting shipping lines coming here and about moving their capacity use from 40 per cent to closer to 80 per cent.

l'intervention du gouvernement dans l'économie, les investissements et les infrastructures. Ce que j'ai dit, c'est que le fonds pour les portes d'entrée de 2,1 milliards était une mauvaise idée, car il a fait exactement ce que j'avais prévu : il nous a dressé les uns contre les autres.

Le sénateur Mercer : Mais vous venez de dire qu'il n'a rien fait.

Mr. Cirtwill : Juste une minute. Il nous a dressé les uns contre les autres. Plutôt que de consacrer toute notre énergie à conquérir les marchés internationaux, nous perdons notre temps à nous dire : « S'il y a 700 millions disponibles pour les provinces de l'Atlantique, combien puis-je recevoir pour le port de Halifax, pour remplir ces deux postes d'accostage? Cela me coûterait 25 millions de dollars, alors faisons une analyse de rentabilité. » Au lieu de faire ce qu'il convient, les gens essaient de trouver une façon de recevoir plus d'argent d'Ottawa, ce qui n'est pas une bonne chose.

Pour ce qui est des infrastructures, il faut reconnaître que le fonds de 2,1 milliards n'est qu'une petite part de l'énorme gâteau. On a investi 33 millions dans le Fonds Chantiers Canada. La provenance de l'aide financière destinée aux investissements dans les infrastructures peut être variée. Je tiens à préciser que les projets d'autoroute au Nouveau-Brunswick et entre New Glasgow et le détroit sont en attente d'approbation selon les ententes de financement normales entre les gouvernements fédéral et provincial. Ce n'est pas que ces deux tronçons d'autoroute soient laissés de côté ou qu'ils ne soient pas importants. En outre, Melford a déclaré que cette autoroute est inutile pour le groupe sur le plan de la rentabilité. De 95 à 97 p. 100 de ses infrastructures de transport seront axées sur le réseau ferroviaire; pour lui, la solution, c'est le raccordement à la ligne du CN, et il a déjà indiqué qu'il voulait en payer les coûts.

Le sénateur Mercer : Je croirai tout cela lorsque je le verrai.

Mr. Cirtwill : Lorsqu'ils vous le demandent, vous refusez.

Le sénateur Mercer : Passons maintenant à un sujet sur lequel nous serons sans doute d'accord, car nous en avons déjà discuté dans le passé.

Tout le monde dit, et vous aussi, qu'il est nécessaire de parler au client. Mais il y a plusieurs définitions de ce qu'est un client; ce peut être la compagnie maritime, tous les Wal-Mart du monde ou n'importe qui d'autre. Vous savez, il me semble que l'un des vrais problèmes, ici, c'est que nous n'avons pas assez de personnes sur le terrain, là où elles devraient être, pour parler aux clients. Tous les principaux intervenants devraient le faire : la porte d'entrée, la province de Nouvelle-Écosse, la ville de Halifax et le port de Halifax. Ce dernier a un bureau en Inde et un agent au New Jersey, je crois.

Il me semble que pendant que ceux qui veulent se servir des fonds du gouvernement à d'autres fins se disputent à ce sujet, peut-être que quelqu'un devrait se préoccuper de parler aux clients, et d'envisager d'attirer les compagnies maritimes ici et de porter leur utilisation de la capacité de 40 à près de 80 p. 100.

I mean I do agree I do not think we should be worried about building new terminals or filling in new berths when we are still at 40 per cent capacity. When you are getting past 60 per cent capacity and you can see 100 per cent down the road, let us sit down and talk.

I get nervous about Melford because it is only going to create more capacity and I have not seen a contract that will fill it.

Mr. Cirtwill: Were you at my meeting with Melford because that is exactly what I asked them. That is what I asked the folks in Sydney. That is what I asked the folks in Halifax, too. I could not agree more, if we are committed to spending some government resources on engaging this exercise and seeing it grow.

On my concluding slide you will see the title "Three Key Things to Remember." The second bullet point reminds us that "A gateway goes from somewhere to somewhere." In the third bullet, we are reminded that we have to make "more permanent links in India and Southeast Asia."

I think that if the federal government wants to value add to this exercise, it should be opening offices and promoting the Atlantic Gateway. The government should say to prospective customers that Atlantic Canada has many opportunities including our existing capacity; we can take your ship tomorrow. We have Green field sites if you are more interested in taking a serious look at your entire international network and you want to build or you want to make a long-term exclusive lease. We have rail, road capacity and air linkages. All of those opportunities are pieces that market the entire region and certainly I have no objection to the idea that the federal government would take some of those resources that we have made available to exercise and open a series of offices.

Senator Mercer: So now, we are spending the Atlantic Gateway money that we should not have allocated.

Mr. Cirtwill: Well absolutely. It is there now. You have to do something with it.

Senator Mercer: Exactly. I do want you to clarify something. You referred to congestion in Halifax; I have not seen any congestion in Halifax Harbour for a long, long time.

Mr. Cirtwill: That is the theoretical case. Yes, there is no line-up sitting outside Chebucto Head.

Senator Mercer: What is your opinion on Melford?

Mr. Cirtwill: As long as they spend their own money, I do not care. Let them do it. What is wrong with that? If they can make a business case and they can convince investors to cough up \$350 million to \$500 million, why should we stand in the way?

I agree with you, senator, that if the day comes, and I hope it never does, they come and they say that they have spent \$375 million and need another \$125 million to finish or they will

Je ne crois pas que nous devrions nous préoccuper de construire de nouveaux terminaux ou de remplir de nouveaux postes d'accostage quand nous sommes encore à 40 p. 100 de capacité. Lorsque vous dépasserez les 60 p. 100 et que vous vous dirigerez vers 100 p. 100, nous en reparlerons.

Je m'inquiète à propos de Melford, car cela ne fera que créer davantage de capacité, et aucun contrat n'est encore prévu.

M. Cirtwill : Si vous étiez à la rencontre que j'ai eue avec les représentants de Melford, vous sauriez que c'est exactement ce que j'ai demandé; je l'ai également demandé aux gens venus de Sydney et de Halifax. Je ne peux qu'être d'accord, si nous nous engageons à consacrer des ressources gouvernementales au lancement de cette initiative dans le but de la voir se développer.

Dans ma dernière diapositive, je parle des trois éléments clés à retenir. Au second point centré, on nous rappelle qu'une porte d'entrée va d'un endroit à un autre, et au troisième point, que nous devons établir davantage de liens permanents avec l'Inde et l'Asie du Sud-Est.

Je crois que si le gouvernement fédéral souhaite apporter sa pierre à l'édifice, il doit ouvrir des bureaux et faire la promotion de la porte d'entrée de l'Atlantique. Il doit dire aux clients éventuels que le Canada atlantique offre de nombreux avantages, dont sa capacité actuelle; nous pouvons accueillir leur navire immédiatement. Nous avons des sites non contaminés, si les clients préfèrent examiner sérieusement tout leur réseau international et s'ils veulent faire construire ou prendre une location exclusive à long terme. Nous avons des infrastructures ferroviaires et routières, ainsi que des liaisons aériennes. Tous ces avantages mettent en valeur la région entière, et je n'ai certainement pas d'objection à ce que le gouvernement fédéral utilise certaines des ressources disponibles pour aller de l'avant et pour ouvrir de nouveaux bureaux.

Le sénateur Mercer : Nous dépensons donc maintenant l'argent de la porte d'entrée de l'Atlantique, que nous n'aurions pas dû allouer.

M. Cirtwill : Absolument. Puisqu'il est là, vous devez l'utiliser.

Le sénateur Mercer : Exactement. J'aimerais que vous éclaircissiez un point. Vous avez parlé de la congestion à Halifax; je n'ai pas vu cela dans le port de Halifax depuis très longtemps.

M. Cirtwill : En théorie, c'est le cas. Mais les navires ne font pas la queue à l'extérieur de Chebucto Head.

Le sénateur Mercer : Que pensez-vous de Melford?

M. Cirtwill : Tant que le groupe dépense son propre argent, il ne m'intéresse pas. Laissez-le faire. Qui a-t-il de mal à cela? S'il peut faire une analyse de rentabilité et convaincre les investisseurs de débourser de 350 à 500 millions de dollars, pourquoi devrions-nous l'en empêcher?

Je suis d'accord avec vous, sénateur, et si un jour — et j'espère que ça n'arrivera jamais — ils viennent nous dire qu'ils ont dépensé 375 millions de dollars et qu'ils ont besoin de 125 millions

shut down, I think the answer should be no. I think the federal and provincial government should be clear with them from the start that the answer will be no.

Senator Tkachuk: We had representatives from the Port of Halifax and Melford International Terminal Inc. here. Melford made a presentation on the increased number of containers and the increased number of container traffic. Part of their business case showed 1.2 million containers coming through their port. Halifax says they have room to go from 500,000 that they handle now to 2.4 million.

I am looking at the container statistics and thinking that none of this seems to make any sense. Even though there was something in the paper about the big drop in the number of containers Halifax Harbour, which should have set a whole bunch of alarm bells, those numbers have been consistent since 2000, give or take a few percentage points. While this huge increase has been going on for the last seven years, we have not been capitalizing on it on the East Coast. Is there something wrong at the Port of Halifax? It does not seem to be in anyone's interest to continue in this way.

This is not very good and the Melford group thinks they can bring in 1.2 million more. Maybe we should sell the Port of Halifax to Melford and just save a lot of time.

Could you comment on what you think the problem is and why we are not getting our share of the increased container traffic throughout the world?

Mr. Cirtwill: I hate to sound like a broken record, senator, but in 2001, I co-authored a paper called *Port-Ability: A Private Sector Strategy for the Port of Halifax*. In that paper I say essentially what you just said, sell the Port of Halifax to a private interest and let them grow it.

Senator Tkachuk: That is your answer to the whole question.

Mr. Cirtwill: That is my answer to the whole question.

Senator Mercer: I told you that you would like it.

Senator Tkachuk: I do like it. You know, Don Cayo was one of the originators. I knew Don at college, he was a Saskatchewan boy who moved here and left Socialism to practise preaching free enterprise in the Maritimes.

Mr. Cirtwill: What the Port of Halifax will agree that they are concerned about the fact that their levels have been essentially the same for many years.

Senator Oliver: They are dropping.

Mr. Cirtwill: I am going to be cautious on saying dropping or going up; we have been sitting at the same point going up or down for about 10 years. The numbers have dropped over the last year. What they will tell you is the mix is different, that the traditional cargo load coming out of Europe has gone down but their cargo load coming out of those emerging markets that we were talking

additionnels pour survivre, je crois qu'on devrait les leur refuser. Les gouvernements fédéral et provinciaux devraient leur faire comprendre clairement dès le début que la réponse sera non.

Le sénateur Tkachuk : Les représentants du port de Halifax et de Melford International Terminal Inc. sont venus témoigner devant notre comité. Melford a mis l'accent sur l'accroissement du nombre de conteneurs et sur l'intensification des échanges. Son analyse de rentabilité a montré que 1,2 million de conteneurs transitent par son port. Les représentants du port de Halifax ont quant à eux déclaré s'occuper de 500 000 conteneurs, mais pouvoir en accueillir jusqu'à 2,4 millions.

À la lumière des statistiques, j'ai l'impression que ça n'a aucun sens. Même si les journaux ont signalé la chute notable du nombre de conteneurs transitant par le port de Halifax, ce qui aurait dû éveiller les soupçons, les nombres sont constants depuis 2000, à quelques points de pourcentage près. Bien qu'une hausse considérable ait été enregistrée au cours des sept dernières années, nous n'avons pas été en mesure d'en profiter sur la côte Est. Est-ce que quelque chose cloche au port de Halifax? Ce n'est dans l'intérêt de personne de continuer ainsi.

Ça ne va pas, mais pourtant le groupe Melford pense pouvoir traiter 1,2 million de conteneurs additionnels. Peut-être économiserions-nous beaucoup de temps en vendant le port de Halifax à Melford.

Pourriez-vous nous dire quel est le problème, selon vous, et pourquoi nous ne profitons pas également de l'augmentation du trafic de conteneurs à l'échelle mondiale?

Mr. Cirtwill : Au risque de me répéter, sénateur, en 2001, j'ai coécrit un document intitulé *Port-Ability : A Private Sector Strategy for the Port of Halifax*. J'y propose exactement ce que vous venez de suggérer, soit de vendre le port de Halifax à des intérêts privés et les laisser se charger de sa croissance.

Le sénateur Tkachuk : C'est donc votre solution.

Mr. Cirtwill : En effet.

Le sénateur Mercer : Je vous avais bien dit que vous aimiez la réponse.

Le sénateur Tkachuk : C'est vrai. Vous savez, Don Cayo était l'un des initiateurs de cette idée. Je l'ai connu au collège. Originaire de la Saskatchewan, il a emménagé dans la région et a laissé tomber le socialisme pour prêcher la libre entreprise dans les Maritimes.

Mr. Cirtwill : L'Administration portuaire de Halifax admettra certainement s'inquiéter de la stagnation qu'elle connaît depuis de nombreuses années.

Le sénateur Oliver : C'est plutôt d'une baisse qu'il faut parler.

Mr. Cirtwill : Je n'entrerai pas là-dedans; les affaires se maintiennent malgré les fluctuations depuis environ 10 ans. On a constaté un ralentissement au cours de la dernière année, mais on l'attribuera sûrement au changement de proportions entre le volume de fret conventionnel en provenance d'Europe, qui a diminué, et celui en provenance des marchés émergents dont

about, has gone up and that is where you will get some enthusiasm from them. Based on that rise they will have some expectation that they are going to grow. They are enthusiastic about Vietnam and Russia and really believe that as India comes fully on-stream, and as Southeast Asia, starts to expand their business will grow. The trends indicate that those are the points where they should be focusing and again, not to make their case for them, but they have been doing the kind of things that we are talking about that they should be doing. They have been talking to the U. S. market. They have an agent in the U.S. looking at connecting with people who are actually selling the goods. They have an agent on the other end of the supply chain. Whether they are doing enough, that is up to, well I usually use the word "investors" but since they belong to the federal government, I guess it is up to the federal government to decide whether or not they are doing enough.

Senator Adams: Your presentation is the first of its kind that has shown the possible route through the Northwest Passage in the Arctic. If this passage does open up in the future, how long will it take goods to come to Canada from the Far East? What would be the difference from a ship using the Panama Canal?

Considering the effects of climate change on the Arctic, this passage could be opened sooner rather than later. We know that the ice is moving further from the shore by so many kilometres per year.

Can you tell the committee the difference in the time it would take to use the Northwest Passage compared to the Panama Canal? I think it takes between 15 and 21 days to come from the Panama Canal to Halifax.

Mr. Cirtwill: Interestingly enough the Northwest Passage concept came to us through a Chinese immigrant entrepreneur that joined AIMS 18 months ago. Apparently, the Chinese and the Russians have been talking a lot about rail linkage over Eurasia and the potential for the Northwest Passage. As you say Senator Adams, not everything related to global climate change is negative and certainly from a distance perspective and for access to currently basically uneconomical commodity reserves, if that occurs to the point where it becomes possible, there is a great deal of potential there.

I do not think it is a realistic opportunity today or tomorrow but certainly from a time and distance perspective it is interesting and could be lucrative. We actually have a study that we are looking at and hope to release it within the next six to eight months. We will have more details at that time.

Senator Adams: Can you tell this committee how much the Panama Canal Authority charges for ships to use the canal? I ask because if the Northwest Passage opens up Canada will be able to charge a fee for ships to use it. We will likely have to share that fee with the Americans, the Russians and the Danes.

nous parlions, qui s'est accru. Le port se réjouit de cette hausse, sur laquelle il fonde ses espoirs de croissance. Il fait preuve d'optimisme envers le Vietnam et la Russie, et croit sincèrement que ses affaires iront de mieux en mieux lorsque l'Inde s'intégrera pleinement à l'économie et que l'Asie du Sud-Est commencera à prendre de l'expansion. Les tendances révèlent en effet que c'est sur ces régions qu'il faut miser et, sans vouloir prendre parti pour le port de Halifax, il faut dire qu'il a déjà mis en place certaines des mesures suggérées ici. Il s'est notamment doté d'un agent sur le terrain chargé des communications avec le marché américain et ses vendeurs. Cet agent s'occupe donc de l'autre extrémité de la chaîne d'approvisionnement. Quant à savoir si le port en fait assez... en d'autres circonstances, j'aurais dit qu'il incombe aux « investisseurs » d'en décider, mais puisque le port relève du gouvernement fédéral, j'imagine que c'est plutôt la responsabilité de ce dernier.

Le sénateur Adams : Vous êtes le premier à envisager la possibilité d'utiliser le passage du Nord-Ouest dans l'Arctique. Si cette route devient praticable, combien de temps faudra-t-il pour acheminer les marchandises depuis l'Extrême-Orient jusqu'au Canada? Quelle serait l'économie de temps par rapport à l'emprunt du canal de Panama?

Étant donné les effets des changements climatiques sur l'Arctique, ce passage pourrait se dégager plus tôt que prévu. Nous savons que les glaces reculent de nombreux kilomètres chaque année.

Pourriez-vous nous dire combien de temps on pourrait économiser si on utilisait le passage du Nord-Ouest plutôt que le canal de Panama? Je crois qu'il faut de 15 à 21 jours actuellement pour acheminer les marchandises jusqu'à Halifax.

M. Cirtwill : Il faut préciser que l'idée d'emprunter le passage du Nord-Ouest nous est venue grâce à un immigrant chinois, un entrepreneur qui s'est joint à l'équipe de l'AIMS il y a un an et demi. Apparemment, les Chinois et les Russes parlent depuis un moment déjà de desservir l'Eurasie par chemin de fer et d'exploiter le passage du Nord-Ouest. Comme vous l'avez dit, sénateur Adams, toutes les répercussions des changements climatiques ne sont pas nécessairement négatives. En effet, il est certain qu'il serait beaucoup plus avantageux, sur le plan de la distance et de la facilité d'accès, d'utiliser le passage pour faire transiter des marchandises qui jusqu'à maintenant coûtent cher à transporter. Si un jour cela devient possible, il y aura un fort potentiel à exploiter.

Je ne crois pas que ce soit réalisable dans un avenir rapproché, mais ce serait certainement une option très profitable pour gagner du temps et réduire le kilométrage. Nous avons d'ailleurs entrepris une étude à ce sujet, que nous pensons terminer d'ici six à huit mois. Nous pourrons alors vous fournir de plus amples renseignements.

Le sénateur Adams : Savez-vous à combien s'élèvent les frais que l'Autorité du canal de Panama impose aux bateaux qui empruntent cette route? Je pose la question parce que, si le passage du Nord-Ouest devient praticable, le Canada pourra percevoir des droits d'utilisation. Toutefois, nous devrons sans doute les partager avec les Américains, les Russes et les Danois.

Mr. Cirtwill: The Panama Canal Authority makes out quite nicely on the fees it charges and considering the congestion, it charges a premium. We do the same thing in Canada; we have marine service fees that we charge ships traveling through our waters. If in fact that body of water becomes feasible, as a major flow through of global trade, the question of Arctic sovereignty will be critical because of course it will represent a significant competitive advantage for our country. It will present us with a significant opportunity to draw revenues that will allow us to do things in the North that we have been unable to do.

Senator Zimmer: Coming from Manitoba and being a senator and almost always supporting my neighbour here in Saskatchewan, I want to remind everybody when you think of ports you think of East or West but you sometimes forget about the Port of Churchill.

You are correct that global changes are opening up the passage and soon the icebreakers will be able to get right in there. Mr. Cirtwill, what are your thoughts of a polar route from the Port of Churchill right over into Russia? I ask that question in the context of the future.

Mr. Cirtwill: I think the people who are trying to combat global warming and are hoping that the planet will start to cool would say probably you and I would be a little premature in having this conversation. However, if warming trends continue we will start to see, and in fact we are already seeing, increased traffic in the Port of Churchill. They are doing short sea shipping servicing into other parts of Canada and I think from that perspective it is likely that it is a growth opportunity they can realize today and in the ensuing near term. In terms of accessing the Russian North through direct service, absolutely. However, it depends on what level of change happens up there, what happens to the ice, what happens to ships and the technology. There are many interesting questions on which to speculate.

Senator Adams: We have developed quite a bit, especially mining on Baffin Island. We have European businesses that are interested in the ore and they will be operating in five or six years' time.

I do not know about the ice thickness up there. The permanent ice is between seven and eight feet thick; it might be more. In Hudson Bay, the ice must be between four to six feet thick. I do not know if you can put those huge Panamax ships through that kind of ice. Do you think we will need huge icebreakers?

Mr. Cirtwill: We have not done any work on the incremental cost of ice breaking in the North but I will tell you this. You are unlikely to find anybody in Atlantic Canada who is enthusiastic about talking about ice breaking. How should we put this? Ice breaking fees have been an irritant when you discuss the growth trends of the Port of Montreal and the Port of Halifax.

There is a strong school of thought in Atlantic Canada that the sharing of the ice breaking fees has been an unrecognized subsidy to the Port of Montreal to the competitive disadvantage of ports in this region. If we get into the exercise of launching a lot of

M. Cirtwill : L'Autorité du canal de Panama fait de bonnes affaires et, étant donné la congestion, elle fait payer le gros prix. Nous faisons la même chose au Canada; nous réclamons des droits de services maritimes aux bateaux qui naviguent sur nos eaux. Si un jour le passage du Nord-Ouest devient une voie maritime incontournable pour les échanges mondiaux, la question de la souveraineté dans l'Arctique sera primordiale parce qu'évidemment, elle représentera un avantage concurrentiel considérable pour notre pays. Nous aurions alors une occasion en or de tirer des revenus de l'utilisation du passage, ce qui nous ouvrirait de nouveaux débouchés dans le Nord.

Le sénateur Zimmer : Je suis un sénateur du Manitoba, et donc j'appuie presque toujours mon voisin de la Saskatchewan. C'est pourquoi j'aimerais rappeler à tous que lorsqu'on parle de ports, on fait souvent référence aux côtes Est ou Ouest, mais rarement au port de Churchill.

Vous avez raison, les changements climatiques sont en train de dégager le passage et, bientôt, les brise-glace pourront s'y aventurer. Monsieur Cirtwill, que diriez-vous d'une route polaire reliant le port de Churchill directement à la Russie? Je pense à l'avenir.

Mr. Cirtwill : Je crois que les gens qui essaient de ralentir le réchauffement climatique et espèrent que la planète commencera à se refroidir trouveraient probablement cette discussion comme prématuée. Toutefois, si la tendance se maintient, nous constaterons — et c'est déjà le cas — l'augmentation du trafic dans le port de Churchill. Le port s'occupe déjà de transport maritime à courte distance vers d'autres régions du Canada, donc je crois qu'il peut tirer parti du potentiel de croissance dès maintenant et dans un avenir rapproché. Quant à l'accès direct au nord de la Russie, je crois que c'est une option tout à fait envisageable. Cependant, elle dépend de l'ampleur des changements dans le Nord, de l'état des glaces et de l'évolution des navires et de la technologie. On pourrait se livrer à de nombreuses conjectures.

Le sénateur Adams : La région s'est considérablement développée; je pense notamment à l'exploitation minière sur l'île de Baffin. Des entreprises européennes s'intéressent au minerai qu'on y trouve et commenceront à l'extraire d'ici cinq ou six ans.

Je ne sais pas si l'épaisseur de la glace peut poser un problème. La glace permanente mesure entre sept et huit pieds d'épaisseur, peut-être plus. Dans la baie d'Hudson, elle varie entre quatre et six pieds. Je ne sais pas si on peut vraiment faire passer les gigantesques navires Panamax dans ce genre de conditions. Pensez-vous que nous aurons besoin d'énormes brise-glace?

Mr. Cirtwill : Nous n'avons effectué aucune recherche sur les coûts supplémentaires du déglaçage dans le Nord, mais je peux vous dire une chose. Peu de gens dans le Canada atlantique voudront en parler. Comment dire? Les droits de déglaçage ont toujours été une pomme de discorde entre les ports de Montréal et de Halifax lorsqu'il est question de croissance.

Dans le Canada atlantique, de nombreux acteurs sont convaincus que le partage des droits de déglaçage constitue une forme non reconnue de subvention pour le port de Montréal, ce qui désavantage les autres ports de la région. Si on engage

spending on expanded ice breaking services to have 12 month a year service to the North, I suspect that the Port of Montreal would be just as annoyed as the Port of Halifax is now.

Senator Cowan: Setting aside the philosophical differences that you and I might have about the legitimacy or illegitimacy of government involvement in these things, I think we probably share a frustration that as Atlantic Canadians we sometimes spend more time competing amongst ourselves than we do looking at the big picture. I agree with much of what you say about the necessity to do that if we are to grow.

Senator Tkachuk talked about either the steadily declining level of container traffic in Halifax or at least the not increasing levels. Let us just sort of step back for a moment and allow you to be in charge of this project. How would you as an individual or as an organization, recommend that we get our act together in Atlantic Canada and move forward to take advantage of these opportunities which everybody seems to suggest are there but do not seem to be able to capitalize upon under the current structures? That is a big question. Can you give us a bit of an outline about what you would do if you were given that responsibility, that opportunity?

Mr. Cirtwill: Not only that, I can send you a copy. I apologize for not bringing them today, but I can send you a copy of the piece I co-authored in 2001 actually doing just that, laying out the strategy. Part of the reason I do not have copies of it here, by the way, is it is our most popular paper and we cannot keep it in print. It is the most downloaded piece from our website so clearly somebody is reading it. If you look at the strategy that the Halifax Port Authority has pursued over the last three years or so, many of the things they are doing are the things that we suggested. I am not going to take any credit for it because they certainly do not call me on a regular basis. The Halifax Port Authority is expanding their efforts in the new markets and in the end target environment. The authority is becoming far more aggressive at streamlining and cleansing the messaging that goes out from the port. It is spending much more time getting everybody on the same page about what our opportunities really are and focusing on those kinds of things. The people at the Halifax Port Authority are getting private sector investment; the fact that they were able to sell Halterm to Macquarie at a premium was certainly, for those of us watching the port, a sign of hope. Now that has not panned out and that is a little frustrating but I think from that perspective it makes the case. The folks in the strait did not like some of the things I was saying about Melford and called me down to basically throw sticks at me but one of the things I chatted with them about was that from a purely market philosophical perspective, maybe the best possible thing for Halifax is to have a terminal in Melford. I suggested that a terminal in Melford would foster strong competition and force them not only to pursue the strategy that they are pursuing but force them to do quickly and in a far more aggressive manner.

beaucoup de dépenses pour assurer un service de déglaçage à l'année longue dans le Nord, j'imagine que le port de Montréal serait aussi contrarié que l'est le port de Halifax en ce moment.

Le sénateur Cowan : Si nous mettons de côté nos différends d'ordre idéologique sur la légitimité de la participation du gouvernement, je crois que nous serons probablement d'accord sur le fait que nous, les Canadiens de la région de l'Atlantique, perdons parfois beaucoup de temps en querelles intestines, alors que nous devrions examiner la situation dans son ensemble. Je suis en gros d'accord avec vous sur la nécessité d'adopter ce genre de mesures si l'on veut prendre de l'expansion.

Le sénateur Tkachuk a souligné le ralentissement constant ou du moins la stagnation du trafic de conteneurs à Halifax. Pendant un instant, imaginons que vous êtes en charge de ce port. Qu'est-ce que vous, ou votre organisation, suggéreriez au Canada atlantique pour qu'il s'organise et saisisse ces occasions dont tout le monde parle mais dont on semble incapable de profiter actuellement? C'est toute une question. Pourriez-vous nous donner une idée de ce que vous feriez si vous étiez responsable?

M. Cirtwill : Je peux faire encore mieux, je peux vous faire parvenir une copie du document que j'ai coécrit en 2001 et dans lequel je fais exactement ce que vous me demandez, soit établir une stratégie. Malheureusement, je n'en ai pas de copies avec moi aujourd'hui, en partie parce qu'il s'agit de notre publication la plus prisée et que nos stocks sont toujours épuisés. C'est également le document le plus téléchargé de notre site web, ce qui montre bien qu'on s'y intéresse. Vous remarquerez que de nombreuses mesures mises en place dans le cadre de la stratégie adoptée par l'Administration portuaire de Halifax, il y a environ trois ans, correspondent à ce que nous avons suggéré. Je ne m'en attribue pas le mérite, parce que l'Administration portuaire de Halifax ne m'appelle pas de façon régulière pour en discuter. Elle essaie d'accroître ses efforts pour saisir de nouveaux débouchés et atteindre les cibles visées. Elle s'emploie activement à simplifier et clarifier le message qu'elle envoie et veille à ce que tout le monde soit sur la même longueur d'onde en ce qui a trait aux débouchés réels. C'est ce sur quoi elle met l'accent. L'Administration portuaire de Halifax profite d'investissements du secteur privé; le fait qu'elle ait pu vendre Halterm à Macquarie en réalisant des bénéfices a certainement ravivé une lueur d'espoir chez ceux qui suivaient de près la situation au port. Cela n'a pas fonctionné et c'est un peu décourageant, mais cela prouve quelque chose. Certains des gens du détroit n'aimaient pas ce que j'avais à dire au sujet de Melford et m'ont fait venir essentiellement pour me jeter la pierre. Toutefois, je leur ai dit que si on regardait les marchés d'un point de vue tout à fait théorique, la meilleure solution serait peut-être pour Halifax d'avoir un terminal à Melford. J'ai laissé entendre que cela permettrait d'accroître la concurrence et les forcerait à maintenir la stratégie qu'ils ont adoptée, mais également à la mettre en œuvre plus rapidement et de façon beaucoup plus dynamique.

Senator Oliver: The Honourable Peter MacKay is leading a delegation from here to India in less than two weeks' time and as I understand it, Melford and the Port of Halifax officials will probably be going along. They are going to India to one of the new emerging markets so there will be some pulling together as a number of people have recommended.

In your presentation, you said that the government should reduce taxes to improve the business climate to make the port more functional and viable.

In the last budget, Canada's new government announced some of the biggest tax cuts that we have seen. What additional cuts would you like to see to help make the business climate here even better? I mean do you have some specific tax cuts in mind?

Senator Cowan: A couple of GST points.

Mr. Cirtwill: No, no, no, the GST was a bad idea. In fact on that front I have to agree with Frank McKenna. It would be far better for the provinces to take that GST point back and then translate it into a fund to cut personal income taxes.

We are actually working on a piece that looks at the global trends around business taxation. What we are seeing is business tax moving almost to zero so there is still space for us to take competitive advantages. In fact, from the Atlantic provinces perspective, we are about to make the case that it would be a significant competitive advantage for us to be the first to get to zero on a business tax basis, recognizing of course that businesses do not pay tax, people pay taxes. The people who buy the goods from the businesses pay those business taxes. The people who work for those businesses pay those business taxes so we need to recognize those things.

The other thing is not necessarily a tax, although Puritans will tell you that any user fee is still a tax, the rents that we charge our port authorities and our airport authorities creates a significant competitive disadvantage. U.S. ports and airports generally get lots of subsidies, direct and indirect from state, local and federal governments.

Senator Oliver: Are you talking about things like landing fees?

Mr. Cirtwill: I am talking about the actual rents, for example, that the airport authority has to pay on the land. Some of the limitations that we place on our port authorities around the use of their property in terms of securing it against debt and being allowed to translate it into cash flow, many of those things are hidden costs that the federal government is actually charging these organizations money as opposed to, at the very least, leaving that money in their hands for reinvestment. Many of the fees that

Le sénateur Oliver : L'honorable Peter MacKay dirigera une délégation canadienne en Inde dans moins de deux semaines et, d'après ce que j'ai cru comprendre, les représentants de Melford et du port de Halifax l'accompagneront probablement. Ils s'en vont en Inde, l'un des nouveaux marchés émergents; on devra donc serrer les rangs en quelque sorte, comme l'ont recommandé plusieurs personnes.

Dans votre exposé, vous avez dit que le gouvernement devrait réduire les impôts afin d'améliorer le climat d'affaires pour rendre le port plus fonctionnel et viable.

Dans le dernier budget, le nouveau gouvernement du Canada a annoncé certaines des réductions d'impôt les plus importantes que nous ayons connues. Quelles réductions supplémentaires aimeriez-vous que l'on apporte pour aider à améliorer encore davantage le climat d'affaires ici? Je veux dire, avez-vous en tête des réductions d'impôt précises?

Le sénateur Cowan : Quelques points de TPS.

Mr. Cirtwill : Non, c'est hors de question; la TPS était une mauvaise idée. En fait, là-dessus, je dois donner raison à Frank McKenna. Il vaudrait beaucoup mieux pour les provinces de récupérer ce point de TPS, puis de le transformer en un fonds pour réduire l'impôt sur le revenu des particuliers.

Nous travaillons d'ailleurs sur un document qui examine les tendances mondiales en matière d'imposition des sociétés. Ce que nous constatons, c'est que l'impôt des sociétés se rapproche presque de zéro; nous avons donc toujours une marge de manœuvre pour profiter des avantages concurrentiels. En fait, du point de vue des provinces de l'Atlantique, nous sommes sur le point de prouver l'énorme avantage concurrentiel que nous aurions si nous étions les premiers à atteindre un taux d'impôt de zéro pour les sociétés, en reconnaissant évidemment que ce ne sont pas les entreprises qui paient des impôts, mais les particuliers. Ce sont les gens qui achètent les produits des entreprises qui paient ces impôts des sociétés. Ce sont les personnes qui travaillent pour ces entreprises qui paient ces impôts. Nous devons donc reconnaître cette réalité.

L'autre élément n'est pas nécessairement un impôt, quoique les puritains vous diront que tous frais d'utilisation constituent un impôt; les loyers que nous imposons à nos administrations portuaires et aéroportuaires créent un important désavantage concurrentiel. Les ports et les aéroports aux États-Unis reçoivent généralement beaucoup de subventions, directes et indirectes, de la part des gouvernements des États, des administrations locales et du gouvernement fédéral.

Le sénateur Oliver : Parlez-vous de choses comme des redevances d'atterrissement?

Mr. Cirtwill : Je parle des loyers réels, par exemple, que l'administration aéroportuaire doit payer pour les terres. Certaines restrictions que nous imposons à nos administrations portuaires concernant l'utilisation de leur propriété pour garantir une créance et leur permettre de transformer cela en flux de trésorerie... bon nombre de ces mesures sont des coûts cachés que le gouvernement fédéral impose à ces organisations au lieu de, à tout le moins, leur laisser cet

are targeted at airport authorities and port authorities would help the overall objective and goals. Mary Brooks, Mike Ircha and others would be more than capable of itemizing those items for you.

Senator Oliver: Do you have a comment on capital gains taxes?

Mr. Cirtwill: I think we are going in the right direction concerning the capital gains taxes. We recognize that in fact they are a tax on reinvestment and in an environment where we have a high dollar and an opportunity to use that high dollar to our advantage to buy technology elsewhere and reinvest in our industries at a reduced cost, we should be continue along the road we are on.

The Chair: Thank you very much for your presence here this morning and we would appreciate any documents you can forward to us.

Senator Mercer: Madam Chair, if I could take a moment to introduce someone who has just joined us in the audience. Sheila Fougere is a City Councillor from the City of Halifax, has expressed some interest in our proceedings, and has just stopped by to say hello. Sheila, thanks and welcome.

The Chair: We appreciate your presence here. Thank you.

David Cranston, President/Business Agent, ILA Local 269, International Longshoremen's Association Council of Unions: Good morning, Madam Chair and members of the committee. I have distributed an outline of my presentation but you will see it is the low-tech version of presentation, so as I read along please do not be too dismayed if I do not follow the script. We appreciate very much this kind invitation that has been offered to us to speak here this morning. As you can appreciate, we are not used to meeting with such distinguished individuals. We are used to running ganshi grains and fixing tires and stuff, so if we are nervous, do not —

Senator Mercer: I would be nervous doing your job.

Mr. Cranston: The ILA Council of Unions represents about 400 members in the Port of Halifax and consists of three locals, Local 269, Local 1341 Checkers and Local 1825, the gear maintenance. We also represent approximately 100 non-union casual workers.

Today we hope to address you on two things, competitiveness and productivity enhancement. For some background, we have no regular work hours here in Halifax. There is no guaranteed wages like some employees and other longshoremen and we are practically on-call or we are on-call 24 hours a day, 365 days a year to respond to the shippers' and vessels needs. Most of the

argent pour qu'elles le réinvestissent. Un grand nombre des frais qui visent les administrations aéroportuaires et portuaires aideraient à atteindre l'objectif global et les buts. Mary Brooks, Mike Ircha et d'autres seraient plus qu'en mesure de détailler ces postes pour vous.

Le sénateur Oliver : Avez-vous quelque chose à dire sur l'impôt sur les gains en capital?

M. Cirtwill : Je crois que nous allons dans la bonne direction en ce qui concerne l'impôt sur les gains en capital. Nous reconnaissions en fait qu'il s'agit d'une taxe sur le réinvestissement et, dans un environnement où nous avons un dollar fort et une occasion de l'utiliser à notre avantage pour acheter des technologies ailleurs et réinvestir dans nos industries à un coût moindre, nous devrions poursuivre dans la voie que nous avons empruntée.

La présidente : Merci beaucoup d'être des nôtres ce matin; nous vous saurions gré de nous transmettre tout document à votre disposition.

Le sénateur Mercer : Madame la présidente, si vous me permettez, j'aimerais prendre quelques minutes pour vous présenter quelqu'un qui vient de se joindre à nous. Sheila Fougere est conseillère municipale de la ville de Halifax. Ayant manifesté un certain intérêt pour nos délibérations, elle a décidé de faire un saut ici pour nous dire bonjour. Sheila, merci et bienvenue.

La présidente : Nous sommes reconnaissants de votre présence. Merci.

David Cranston, président/agent d'affaires, ILA — section locale 269, Conseil des syndicats de l'International Longshoremen's Association : Bonjour, madame la présidente et membres du comité. Je vous ai distribué un plan de mon exposé, mais vous verrez qu'il s'agit de la version modeste technologiquement parlant. Ne soyez donc pas consternés si, durant mon exposé, je m'écarte du plan. Nous vous sommes très reconnaissants de nous avoir lancé cette invitation aimable à venir prendre la parole ce matin. Comme vous pouvez le constater, nous n'avons pas l'habitude de rencontrer des gens si distingués. Nous avons plutôt l'habitude de manutentionner des céréales, de réparer des pneus et tout le reste; donc, si nous sommes nerveux, ne...

Le sénateur Mercer : Je serais très nerveux de faire votre travail.

M. Cranston : Le Conseil des syndicats de l'ILA représente environ 400 membres du port de Halifax et comprend trois sections locales : la section 269, la section 1341 qui représente les pointeurs et la section 1825 qui concerne l'entretien du matériel de chargement. Nous représentons également une centaine de travailleurs occasionnels non syndiqués.

Aujourd'hui, nous espérons aborder deux sujets avec vous : la compétitivité et l'amélioration de la productivité. À titre de renseignements généraux, sachez que nous n'avons pas d'heures de travail régulières ici à Halifax. Il n'y a aucun salaire garanti comme c'est le cas pour certains employés et autres débardeurs; et nous sommes pratiquement en attente, si nous ne le sommes pas

members work at either container terminal, Halterm or Ceres. The container work now occupies 95 per cent of the work of the ILA in the Port of Halifax.

Our members' wages generate approximately \$35 million into the economy of Nova Scotia so we are significant in that respect. Our livelihood and security of our families is virtually wholly dependent upon containerization. As you probably know, over the past 40 years containers have become the principal means of transportation of shipping goods on the East Coast and throughout the world.

In terms of capacity, our terminals have plenty of excess capacity. We have never had a time when both piers were filled to capacity, as a matter of fact. In the last two years container traffic has declined and in 2008 the best expectations we have is to remain just where we are and keep what we have. This extra capacity is a matter of concern.

Yesterday, you heard of the proposal to build a new terminal in Melford. Despite assurances from the Melford proponents, you know, they say they are only after incremental new traffic, we just feel inevitably the terminal will attempt to lower work from the Port of Halifax. It is important that we are not perceived as people who are begrudging other Nova Scotians an opportunity for good jobs but it is important that the jobs that are created are new jobs and not jobs that are at the expense of the Port of Halifax. It would be hard to put into perspective what the cost would be to lose a customer to Halifax, one of our big customers such as ZIM, ACL or Hapag-Lloyd. I mean it is having a devastating impact right now and we certainly hope that policies that are developed at the provincial or federal level will take that into consideration and that any new developments would not be at the expense of the Port of Halifax.

As you have seen, there have been some substantial capital investments in Halifax. Macquarie Group has purchased Halterm for \$175 million. There have been many millions poured into the Ceres terminal as far as increasing the rail capacity, building a new truck facility and the new Post-Panamax cranes are state-of-the art equipment. We are hoping that these investments are not left underutilized. We hope this committee will analyze that impact.

The loss of work also has an impact of losing the skilled workers. There is a shortage of skilled workers both in Nova Scotia and generally in Canada so it is important not to lose the skilled people to loss of work.

In addition, we are concerned about keeping ourselves internationally competitive. We compete against New York, Charleston, Savannah and Miami. It is a daily struggle. We recognize the work that the Halifax Port Authority and the terminal operators are doing. They are working diligently to

carrément, 24 heures sur 24, 365 jours par année afin de répondre aux besoins des expéditeurs et des navires. La plupart des membres travaillent aux deux terminaux à conteneurs, soit à Halterm, soit à Ceres. Le travail lié aux conteneurs occupe maintenant 95 p. 100 des activités de l'ILA au port de Halifax.

Les salaires de nos membres génèrent environ 35 millions de dollars pour l'économie de la Nouvelle-Écosse. Nous jouons donc un grand rôle à cet égard. Notre gagne-pain et la sécurité de nos familles dépendent presque totalement de la conteneurisation. Comme vous le savez probablement, au cours des 40 dernières années, les conteneurs sont devenus le principal mode d'expédition des marchandises sur la côte Est et partout dans le monde.

En ce qui concerne la capacité, nos terminaux ont beaucoup de capacité excédentaire. De fait, il n'y a pas eu un jour où les deux quais étaient remplis à pleine capacité. Ces deux dernières années, le trafic conteneurisé a diminué; en 2008, ce que nous pouvons espérer de mieux, c'est de demeurer où nous sommes et de garder ce que nous avons. Cette capacité excédentaire est une source de préoccupation.

Hier, vous avez entendu la proposition de construire un nouveau terminal à Melford. Même si les promoteurs de Melford ont donné l'assurance qu'ils ne visent que l'accroissement du nouveau trafic, nous avons simplement l'impression que le terminal essaiera inévitablement de diminuer les activités au port de Halifax. Il faut bien comprendre que nous ne voulons pas être perçus comme des gens qui refusent à d'autres Néo-Écossais une possibilité de créer des emplois bien rémunérés, mais il est important que les emplois créés soient de nouveaux emplois et non des emplois aux dépens du port de Halifax. Il serait difficile de mettre en perspective ce qu'il en coûterait si nous perdions un client à Halifax, par exemple un de nos gros clients comme ZIM, ACL ou Hapag-Lloyd. Je veux dire, nous en voyons déjà l'impact dévastateur et nous espérons sans contredit que les politiques élaborées au palier provincial ou fédéral en tiendront compte et que, s'il y a du nouveau, ce ne sera pas au détriment du port de Halifax.

Comme vous l'avez vu, on a fait d'importantes dépenses en immobilisations à Halifax. Macquarie Group a acquis Halterm pour 175 millions de dollars. On a injecté des millions et des millions de dollars dans le terminal Ceres pour accroître la capacité ferroviaire, construire une nouvelle installation pour camions et se doter des nouvelles grues post-Panamax, un équipement à la fine pointe de la technologie. Nous espérons que ces investissements ne seront pas sous-utilisés. Nous espérons que ce comité analysera cet impact.

La perte de travail a aussi pour impact la perte de travailleurs qualifiés. Il y a une pénurie de travailleurs qualifiés en Nouvelle-Écosse et, en général, au Canada; il est donc important de ne pas perdre les personnes qualifiées, faute de travail.

De plus, nous sommes préoccupés par notre capacité de rester concurrentiels à l'échelle internationale. Nous livrons concurrence à New York, à Charleston, à Savannah et à Miami. C'est une lutte quotidienne. Nous reconnaissions le travail de l'Administration portuaire de Halifax et celui des

promote the port around the world. They travel around the world. We have just heard of a trip in two weeks to the Indian subcontinent. I mean they are working hard. It is just unfortunate that the success has not been overwhelming as yet, you know, with these declines but we do, however, applaud their efforts. We will do what we can.

We have made a standing offer to assist the Port Authority in the solicitation. We are willing to help in any way we can. Our track record for providing stable labour relations is second to none. We have been strike-free for over 30 years. We think one of the best ways to ensure our port is competitive is through a more productive and efficient workforce. We have long suggested that our port in cooperation with the ILA should develop more sophisticated and advanced training programs. Some of these programs would include a simulated crane operation. It would be a dedicated training facility, not just about crane operators, but also about electricians and checkers. It is about everybody having a facility.

Right now what we are training people on-site and it is taking place right as we are working so you have the people who are in the system. There is going to be some sort of safety factor and plus it is the productivity. You are losing productivity in those respects. So far, it has been talk but we have yet to get any meat out of it, so to speak. We have the skilled workers. We have been in the container business since 1969. We have the people in place but we need to be more skilled to be productive. I mean with the new innovations, the new cranes, the new equipment, we need to be continually updated and retrained. Speed and safety are key factors. The Port of Halifax, like all the other ports, is measured and compared on the number of containers we move per hour. That is the first priority.

The terminal needs the best-skilled operators to assist in providing the service that they are trying to give the shippers so, as you can see from the ILA's perspective, our members and our industry, we feel it is at a crossroads. Our work is jeopardized through not only our traditional competitors but by potential new, significant competitors in a very small marketplace. Our member skills need to be improved so that we can be more productive and operate more safely.

If this committee were interested in improving container traffic in Canada and in the Port of Halifax in particular, we would hope that you would recognize that that ILA is a major player, an important cog in the wheel of success of the Port of Halifax. No development or change can occur here that does not take into account our members who actually make the port work. We are the rubber that meets the road. We care desperately about the Port of Halifax and its future. We ask that in your deliberations you do not forget the many men and women who actually do all

exploitants du terminal. Ils ne ménagent pas leurs efforts pour promouvoir le port dans le monde entier. Ils voyagent autour du monde. Nous venons juste d'entendre parler d'un voyage qui aura lieu dans deux semaines au sous-continent indien. Ils travaillent d'arrache-pied. C'est juste dommage que le succès n'ait pas été énorme jusqu'à présent à cause de ces baisses, mais nous applaudissons quand même leurs efforts. Nous ferons ce que nous pouvons.

Nous avons fait une offre permanente pour aider l'Administration portuaire dans la sollicitation. Nous sommes disposés à l'aider de notre mieux. Nous jouissons d'une réputation inégalée en matière de relations de travail stables. À preuve, nous n'avons fait aucune grève ces 30 dernières années. À notre avis, l'une des meilleures façons de garantir la compétitivité de notre port, c'est une main-d'œuvre plus productive et plus efficace. Nous proposons depuis longtemps que notre port élabore, en collaboration avec l'ILA, des programmes de formation plus perfectionnés et avancés, entre autres un cours de grutage par simulation. Ce serait un centre de formation spécialisé, non seulement pour les opérateurs de grue, mais aussi pour les électriciens et les pointeurs. On vise tout le monde.

À l'heure actuelle, nous formons les gens sur les lieux de travail, et la formation se fait sur le tas; les gens se trouvent donc dans le système. Il y aura une sorte de facteur de sécurité. La productivité entre aussi en ligne de compte. En effet, on y perd en productivité. Jusqu'à présent, ce ne sont que des projets, mais il nous reste à joindre le geste à la parole, pour ainsi dire. Nous avons les travailleurs qualifiés. Nous œuvrons dans le domaine des conteneurs depuis 1969. Nous disposons des ressources humaines, mais nous devons être plus qualifiés pour être productifs. J'entends par là qu'avec les nouvelles innovations, les nouvelles grues, le nouvel équipement, nous devons constamment nous mettre à jour et perfectionner nos compétences. La rapidité et la sécurité sont des facteurs clés. Le port de Halifax, comme tous les autres ports, est mesuré et comparé selon le nombre de conteneurs déplacés par heure. C'est la priorité absolue.

Le terminal a besoin des opérateurs les mieux qualifiés pour aider à offrir le service aux expéditeurs. Par conséquent, comme vous pouvez le constater du point de vue de l'ILA, de nos membres et de notre industrie, il est, selon nous, à la croisée des chemins. Notre travail est mis en péril non seulement par nos concurrents traditionnels mais par d'éventuels nouveaux concurrents importants sur un marché très petit. Il faut améliorer les compétences de nos membres pour que nous puissions travailler de façon plus productive et sécuritaire.

Si le comité tient à améliorer le trafic conteneurisé au Canada et en particulier au port de Halifax, nous espérons qu'il reconnaîtra que l'ILA est un acteur important et un rouage essentiel à la réussite du port de Halifax. Aucun développement ou changement ne peut survenir ici sans prendre en considération nos membres parce que ce sont eux qui, en réalité, font fonctionner le port. Nous sommes indispensables. Le port de Halifax et son avenir nous tiennent désespérément à cœur. Nous vous demandons donc de ne pas perdre de vue, durant vos

the work and move all the boxes from rails to ships, ships to rails.

The Chair: Thank you for allowing us this opportunity and we will be pleased to answer any questions.

The Chair: Do you have regular meetings with the Halifax Port Authority?

Mr. Cranston: No, not really. It is more of a cordial relationship. If the Port of Halifax is at this tier, we are pretty well on the periphery. I think the Port of Halifax made an analogy that we are invited into their tent. Well we are invited into the tent but we do not help put the tent up or anything like that. We have a cordial relationship; there is no animosity.

The Chair: Have you told the port authority what you have told us today?

Mr. Cranston: We have mentioned it. We have written a letter. We have indicated that we are willing to do what we can. Perhaps, what we bring they do not feel helps with their mandate. Like I say, it is not confrontational; we talk and we meet.

The Chair: But there are no results?

Mr. Cranston: We are not part of the upper level. We do not have representation on the board; we are on the periphery.

The Chair: The Melford people told us yesterday that with a new port they would use state-of-the-art equipment and so on. Are you afraid that this would mean your people would have to work 24-7, what people call "new reality"?

Mr. Cranston: Well, we work 24-7 now. We have been doing that since the container ships started coming so it would be no different for us. We are there.

The Chair: And you are afraid there will be a shortage of people to work at a new port if one day there is one?

Mr. Cranston: We are more concerned that any more loss of traffic would cause us to lose some of our skilled workers. People have opportunities; they can move on and once people leave, it is difficult to bring them back.

The Chair: When you contract with the employer are there any terms that will be a priority for you to amend.

Mr. Cranston: I cannot think of anything that is specific.

The Chair: That is what you just told us. Would the improvements that you mentioned in your presentation be part of the terms of discussion?

Mr. Cranston: Oh, as far as in our collective bargaining?

The Chair: Yes.

délibérations, les nombreux hommes et femmes qui font tout le travail et qui déplacent les boîtes, des trains aux navires et vice versa.

Je vous remercie de cette occasion et je serai heureux de répondre à vos questions.

La présidente : Avez-vous des réunions régulières avec l'Administration portuaire de Halifax?

Mr. Cranston : Non, pas vraiment. Il s'agit davantage d'une relation cordiale. Si le port de Halifax est à ce niveau, nous sommes en périphérie. Je crois que les représentants du port de Halifax ont fait l'analogie selon laquelle nous étions invités sous leur tente. Eh bien, nous le sommes effectivement, mais nous ne les aidons pas à monter la tente ou quoi que ce soit du genre. Nous avons une relation cordiale; il n'y a pas d'animosité.

La présidente : Avez-vous informé l'Administration portuaire de ce que vous venez de nous dire aujourd'hui?

Mr. Cranston : Nous l'avons mentionné. Nous avons écrit une lettre. Nous avons indiqué que nous sommes disposés à faire notre possible. L'Administration portuaire juge peut-être que nos efforts ne l'aident pas dans son mandat. Comme je l'ai dit, il n'y a pas d'affrontement; nous nous parlons et nous organisons des réunions.

La présidente : Mais il n'y a aucun résultat?

Mr. Cranston : Nous ne faisons pas partie de la haute direction. Nous n'avons pas de représentants au conseil d'administration; nous sommes en périphérie.

La présidente : Les représentants de Melford nous ont dit hier qu'avec un nouveau port, ils utiliseraient de l'équipement de pointe et tout le reste. Craignez-vous que vos gens soient obligés de travailler 24 heures sur 24, sept jours sur sept, dans ce qu'on appelle « la nouvelle réalité »?

Mr. Cranston : Eh bien, c'est ce que nous faisons déjà. Nous le faisons depuis l'avènement des navires à conteneurs; c'est donc du pareil au même pour nous. Nous en sommes là.

La présidente : Et vous craignez une pénurie de travailleurs pour faire fonctionner un nouveau port, s'il y en a un, un jour?

Mr. Cranston : Ce qui nous préoccupe davantage, c'est que toute perte de trafic supplémentaire nous ferait perdre certains de nos travailleurs qualifiés. Les gens ont des possibilités; ils peuvent passer à autre chose et quand ils s'en vont, c'est difficile de les ramener.

La présidente : Au renouvellement des contrats avec l'employeur, y a-t-il des modalités que vous tiendrez à modifier en priorité?

Mr. Cranston : Rien de précis ne me vient en tête pour l'instant.

La présidente : Vous venez de nous en parler. Les améliorations que vous avez mentionnées durant votre exposé feraient-elles partie de la discussion?

Mr. Cranston : Oh, vous voulez dire la négociation collective?

La présidente : Oui.

Mr. Cranston: Yes, for sure. We are committed. To have the reputation of being strike-free for so long indicates that we have worked with the employers. Halifax has always been a port of convenience even before containerization. As soon as the St. Lawrence River froze, work came and as soon as it thawed, it went up the river so we have learned over the years that we have to work with people to keep it viable.

The Chair: You have not mentioned anything about the ship emissions and the health of your workers. I read something about the Port of Oakland testing a cold ironing system. Have you ever talked about that at your own union?

Mr. Cranston: Although it is not in the presentation, it is a concern. We have had crane operators take themselves off the cranes because of this emissions. At Fairview Cove, they have installed some sort of air purification system and it seems to be working.

I am a crane operator and I can relate to the experience with the emissions. They can be quite harmful depending on the direction of the wind.

Senator Oliver: I am interested in hearing more about training to become more productive and efficient. You referred to a simulator and I have had the opportunity to sit in the cockpit of a simulator. It looks just like the cockpit of a plane and the student can learn how to fly and deal with the many problems that may arise while in the air. Please tell the committee about the type of simulator that you would like to have.

Mr. Cranston: That is exactly what we are talking about. In the Port of Montreal and in New York they have these simulators. An operator can sit inside one of these simulators and simulate all different situations including wind and rain.

Senator Oliver: Is it a miniature?

Mr. Cranston: It is a mock-up of the cab with all the controls.

Senator Oliver: Oh, now I see.

Mr. Cranston: I do not know if you got up into the cranes during your tour. A crane simulator is essentially the same as the plane simulator. With both simulators, certain variables can be put into the computer and used to train the students.

Senator Oliver: Do you have any idea how much a simulator would cost?

Mr. Cranston: Not really, no. I would expect it would not come cheap.

Senator Oliver: You say you have seen them in Montreal or New York.

Mr. Cranston: I personally have not seen them but the international vice president of the ILA has seen them. He has operated one of them and relayed that information to us.

M. Cranston : Oui, bien sûr. Nous sommes déterminés. Notre réputation de n'avoir fait aucune grève pendant si longtemps est signe que nous avons travaillé avec les employeurs. Halifax a toujours été un port de complaisance même avant la conteneurisation. Autrefois, dès que le fleuve Saint-Laurent se couvrait de glaces, le travail rentrait et dès le dégel, il remontait le fleuve; nous avons donc appris, au fil des ans, que nous devons travailler avec les gens pour maintenir la viabilité du port.

La présidente : Vous n'avez rien dit à propos des émissions des navires et de la santé de vos travailleurs. J'ai lu quelque chose sur le port d'Oakland où l'on a mis à l'essai un système pour l'alimentation des navires. En avez-vous déjà parlé à votre syndicat?

M. Cranston : Même si je ne l'ai pas mentionné dans mon exposé, c'est un sujet de préoccupation. Certains de nos grutiers ont renoncé à cause de ces émissions. À Fairview Cove, on a installé une sorte de système de purification d'air qui semble donner de bons résultats.

Étant moi-même grutier, je peux comprendre ce que les travailleurs éprouvent. Les émissions peuvent être très nocives selon la direction du vent.

Le sénateur Oliver : J'aimerais en savoir plus sur la formation nécessaire pour accroître la productivité et l'efficacité. Vous avez parlé d'un simulateur, et j'ai déjà eu l'occasion de m'asseoir dans l'habitacle d'un simulateur. C'est exactement identique au poste de pilotage d'un avion; l'étudiant peut apprendre à piloter un avion et à régler les nombreux problèmes qui peuvent survenir dans les airs. Expliquez-nous le type de simulateur que vous aimeriez avoir.

M. Cranston : C'est exactement ce dont nous parlons. Le port de Montréal et celui de New York disposent de ces simulateurs. Un opérateur peut s'asseoir à l'intérieur et simuler différentes situations, y compris le vent et la pluie.

Le sénateur Oliver : Est-ce un modèle réduit?

M. Cranston : C'est une maquette de la cabine de grue avec toutes les commandes.

Le sénateur Oliver : Ah bon, je vois maintenant.

M. Cranston : Je ne sais pas si vous êtes montés à l'intérieur des grues durant votre visite. Un simulateur de grue est essentiellement la même chose qu'un simulateur d'avion. Dans les deux cas, il est possible d'entrer certaines variables dans l'ordinateur et de les utiliser pour former les étudiants.

Le sénateur Oliver : Avez-vous une idée du prix d'un simulateur?

M. Cranston : Non, pas vraiment. Mais je ne m'attends pas à ce que ce soit donné.

Le sénateur Oliver : Vous dites les avoir vus à Montréal ou à New York.

M. Cranston : Pas moi personnellement, mais le vice-président international de l'ILA. Il en a fait l'essai et nous a transmis l'information.

Senator Oliver: As an educational tool, they can make it move as though there is a heavy wind. The simulator can teach the student how to work under those conditions.

Mr. Cranston: Yes, exactly. Other variables sometimes do not come into play when it comes to unloading container ships. You see container ships that have mounds of containers on them. In Halifax, you do not take them all off and you do not put them all back on. We have to pick out certain section, so, you are picking out little sections and you are working up over and working down into blind spots so those are the type of things that you could simulate, too, instead of just doing it and learning on the fly. It would be nice to be able to have the ability to do stuff like that.

Senator Oliver: Here you are removing a container and putting it on a train or a track and you are not really stacking them. In Hong Kong and Shanghai we are told that they can stack one, two, three, four, five, six, seven and right up to ten high sometimes which means there would be more stresses and strains on your crane and there would be more skills required to stack them like that.

Mr. Cranston: We do stack them now.

Senator Oliver: How high?

Mr. Cranston: We stack them four and five high. The trains coming in have both import cargo going out and export cargo that we are receiving, so it is a flow. Trains push in trains full of containers and we discharge those containers and put them in sections. They wait for a ship that will take them overseas. When those cars are empty and then when those cars are empty, we will take containers that have been taken off another vessel, load them on those cars and shipping them back out full. The ideal is in full and out full as far as the rail is concerned. We do stacking at the terminals.

Senator Oliver: That takes special skills as well.

Mr. Cranston: Yes. I mean working in between the containers

Senator Oliver: And that would be part of the training in the simulator?

Mr. Cranston: Hopefully, yes.

Senator Mercer: I have met with members of the ILA before and this issue of simulator has come up at that time. It seems to be that as we prepare for maximizing the capacity of Halifax and if Melford comes on it would be wise for governments to plan for that. It is probably the right time to get into the simulator business, to have a simulator somewhere in Atlantic Canada and the Port of Halifax obviously makes logical sense.

Have you ever approached the provincial government through its job training programs to suggest providing a simulator, which would not only increase the capacity of your current workforce but also prepare other workers?

Le sénateur Oliver : Comme outil pédagogique, le simulateur permet aux étudiants d'apprendre comment déplacer des objets en cas de vent violent. Le simulateur peut enseigner à l'étudiant comment travailler dans ces conditions.

Mr. Cranston : Oui, exactement. D'autres variables n'entrent parfois pas en jeu pour ce qui est du déchargement des navires à conteneurs. Voyez-vous, les navires à conteneurs ont des tas de conteneurs empilés les uns sur les autres. À Halifax, on ne les décharge pas et charge pas d'un seul coup. On doit les ôter en petites sections, ce qui signifie qu'il faut travailler de haut en bas et de bas en haut dans les angles morts; voilà donc le type de variables que l'on peut également simuler, au lieu de se limiter à une formation sur le tas. Ce serait bien d'avoir la capacité de faire de telles choses.

Le sénateur Oliver : Ici, vous enlevez le conteneur et le placez sur un train ou sur les rails; vous ne les empilez pas vraiment. On nous a dit qu'à Hong Kong et à Shanghai, ils peuvent empiler jusqu'à dix conteneurs parfois, ce qui signifie que cela exercerait plus de tension sur la grue et qu'il faudrait plus de compétences pour les empiler de cette façon.

Mr. Cranston : C'est ce que nous faisons.

Le sénateur Oliver : Jusqu'à quelle hauteur?

Mr. Cranston : Nous empilons quatre à cinq conteneurs. Les trains qui arrivent ont à la fois des cargaisons de marchandises importées et des cargaisons de marchandises d'exportation; il s'agit donc d'un flux. Les trains apportent des wagons remplis de conteneurs que nous déchargeons et regroupons en sections, en attente d'un navire qui les transportera outre-mer. Lorsque ces wagons sont vidés, nous prenons les conteneurs déchargés d'un autre navire pour les charger dans ces wagons qui repartent une fois remplis. L'idéal, c'est d'avoir des wagons remplis à l'arrivée et au départ. Nous faisons de l'empilage aux terminaux.

Le sénateur Oliver : Il faut également des compétences spéciales à cet égard.

Mr. Cranston : Oui. Il faut être capable de travailler entre les conteneurs.

Le sénateur Oliver : Et cela ferait partie de la formation sur simulateur?

Mr. Cranston : Je l'espère bien.

Le sénateur Mercer : J'ai rencontré des membres de l'ILA auparavant, et la question du simulateur a alors été soulevée. Il semble que si nous nous préparons à maximiser la capacité de Halifax et si le projet de Melford se concrétise, les gouvernements auraient avantage à préparer un plan. C'est probablement le bon moment d'installer un simulateur quelque part au Canada atlantique, et le port de Halifax est un choix tout à fait logique.

Vous êtes-vous adressés au gouvernement provincial, dans le cadre de ses programmes de formation professionnelle, pour lui proposer de vous fournir un simulateur, ce qui non seulement augmenterait la capacité de votre main-d'œuvre actuelle, mais préparerait aussi d'autres travailleurs?

Now if I understand correctly, your workforce is like many other workforces across the country; it is aging so you will have some people who will be retiring soon. You would want to bring in new people that have good training. Have you spoken to the provincial government about this?

Mr. Cranston: Not to my knowledge. My tenure as the president has not been that long but in my knowledge we have not yet. Most of the conversations have been to the Halifax Port Authority.

As far as the aging, we are actually not experiencing that problem. A blip occurred in 1965 when union people were taken in and then it was all the way to 1980. Our average age is between 55 years and 57 years.

Senator Mercer: The presentation we heard from you is radically different from the presentation we heard from your brothers on the West Coast. You are supportive and are part of the team of fixing any problems here in Halifax. The people on the West Coast had a much more adversarial thing going on. I want to capitalize on that. You say you made a standing offer to assist the Halifax Port Authority in finding the solution and in the solicitation of new business. Have they not involved you in that? Have senior union people not been taken on some of their excursions to Asia and India?

Mr. Cranston: No, we are not in the first tier.

Senator Mercer: I have lived here most of my life and I do not remember too many labour disruptions on the waterfront but being strike-free for over 30 years is a good marketing tool.

I think the Port of Halifax is missing a great opportunity to take representatives of the ILA along to show that it has a great, well-trained workforce that is anxious for new business. Other ports cannot say that. We can talk about the nice cranes we have and all the space and the deep water and others can try to compete with that but it is very difficult to compete with a well-trained and reliable workforce so I think you should continue to push that and I think we should continue to push also.

John W. Campbell, President, I.L.A. Local 1825, International Longshoremen's Association Council of Unions: I had an opportunity a couple years ago to go to Vancouver to see TSI's operation. TSI does an excellent job of marketing and training and everything that the port and myself wish we had in the Port of Halifax. We have all kinds of new equipment coming online, computerized and their training is next to nil. You learn on the job. You learn as things break, you know. You learn how to fix them on the job and that is not really the way to do it. TSI's model of how they market and how they train is second to none.

Senator Mercer: We were at the Ceres terminal yesterday and had a look at the new cranes, which are sophisticated pieces of equipment.

Maintenant, si j'ai bien compris, votre main-d'œuvre n'est pas différente de celle ailleurs au pays; c'est une main-d'œuvre vieillissante. Vous aurez donc des gens qui prendront leur retraite bientôt. Vous aimeriez embaucher de nouveaux travailleurs ayant une bonne formation. En avez-vous parlé au gouvernement provincial?

M. Cranston : Non, pas à ma connaissance. Je n'occupe pas ma fonction de président depuis très longtemps, mais à ma connaissance, nous ne l'avons pas encore fait. La plupart de nos entretiens se limitent à l'Administration portuaire de Halifax.

Pour ce qui est du vieillissement, en réalité, nous n'avons pas ce problème. Il y a eu un accroc en 1965 lorsque des travailleurs syndiqués sont rentrés, puis tout s'est fait sans heurts jusqu'en 1980. Notre moyenne d'âge tourne autour de 55, 57 ans.

Le sénateur Mercer : Votre exposé diffère radicalement de celui de vos homologues de la côte Ouest. Ici, à Halifax, vous vous entraidez et vous faites partie de l'équipe qui règle les problèmes. Sur la côte Ouest, il y a plus d'adversité. Je veux insister là-dessus. Vous avez dit avoir fait une offre permanente pour aider l'Administration portuaire de Halifax à trouver la solution et à solliciter de nouveaux contrats d'affaires. L'Administration portuaire ne vous a-t-elle pas fait participer? Les dirigeants syndicaux n'ont-ils pas pris part à certaines de ses excursions en Asie et en Inde?

M. Cranston : Non, nous ne faisons pas partie du palier supérieur.

Le sénateur Mercer : J'ai vécu ici la majeure partie de ma vie et je ne me souviens pas avoir vu beaucoup d'interruptions de travail dans le domaine maritime, mais l'absence de grève depuis plus de 30 ans est un bon outil de marketing.

Selon moi, les dirigeants du port de Halifax ratent une bonne occasion d'inclure les représentants de l'ILA pour montrer qu'ils ont une main-d'œuvre exceptionnelle et bien formée qui a hâte de décrocher de nouvelles affaires. D'autres ports ne peuvent pas en dire autant. Nous pouvons parler des grues perfectionnées que nous avons, de nos vastes espaces et de l'eau profonde, mais d'autres peuvent faire valoir ces mêmes atouts. Cependant, une main-d'œuvre bien formée et fiable, c'est difficile à battre; donc, je crois que vous devriez continuer à insister là-dessus, et je crois que nous devrions également le faire.

John W. Campbell, président, I.L.A. section locale 1825, Conseil des syndicats de l'International Longshoremen's Association : Il y a quelques années, j'ai eu l'occasion d'aller à Vancouver pour visiter l'installation de TSI. TSI fait un excellent travail en matière de marketing et de formation; cet exploitant a tout ce que le port de Halifax et moi-même souhaitons avoir ici. Nous avons toutes sortes de nouveaux équipements informatisés mis en service sans qu'aucune formation ne soit offerte. On apprend sur le tas, à mesure que les choses brisent. On apprend comment les réparer sur le tas, mais ce n'est pas vraiment la façon de faire. Le modèle de TSI en matière de marketing et de formation est hors pair.

Le sénateur Mercer : Nous étions au terminal de Ceres hier et nous avons vu les nouvelles grues, qui sont des pièces d'équipement perfectionnées.

Mr. Campbell: Yes, our industrial electricians get a couple of day's new training when a new piece of equipment comes in. That is not adequate but you have to learn as you go, which is not good for productivity.

Senator Mercer: Absolutely and I think that identifies a problem that is not apparent on the surface. Safety is always a factor and the chair brought up the environmental aspect but it seems to me that the safety record of the workforce in Halifax has been very good. Am I right in saying that?

Mr. Cranston: Yes, it has been; we follow the regulations set out in the Canada Labour Code. We do the best we can. Everybody works safely. It is a fact, yes.

Senator Mercer: My last question is related to the Melford terminal. Are you concerned that if Melford proceeds that a number of your Halifax employees will move to that location to be closer to their ancestral homes? I do not want to discuss the competition that this terminal might bring but wonder about the movement of employees to family homes in the Cape Breton, Northern Nova Scotia, New Glasgow, Antigonish areas.

Mr. Cranston: It could be a possibility.

Senator Mercer: Have you had discussions with Melford? Have they bothered to talk to you about your ability to provide a trained workforce for them?

Mr. Cranston: With the locals in Halifax, no to my knowledge. I mean the international is down there. There is an ILA local down there in Mulgrave so working with them. There has been dialog between the Melford people and the ILA but to my knowledge not with our locals.

Mr. Campbell: The council met with their consultant and he tried to assure us that they were not after the Halifax cargo. We did meet with them.

Senator Adams: You say you have 400 union members work here in Halifax and 100 casual non-union employees.

Mr. Cranston: That is correct.

Senator Adams: Anyway, how does this work? Does the union employee go to a different job each time? Does the Halifax Authority hire them if they need them?

Mr. Cranston: No, they workers do the same jobs. They are not advanced up to the skill level as the regular union men. All the work that the employers have developed they are like a back-up pool so if there are shortages there will be skilled, or oriented people at least, that can step in and do some of the jobs. You notice them driving the yard tractors around, the shuttle, up to that level of job so we do have people in our local that have the ability to do that when there are shortages. John I do not think has any casual workers but the checkers

M. Campbell : Oui, nos électriciens industriels reçoivent une nouvelle formation de quelques jours lorsqu'une nouvelle pièce d'équipement est installée. Ce n'est pas adéquat, mais on doit apprendre sur le tas, ce qui nuit à la productivité.

Le sénateur Mercer : Tout à fait, et je crois que cela met en évidence un problème latent. La sécurité est toujours un facteur, et la présidente a soulevé l'aspect lié à l'environnement, mais il me semble que le port de Halifax s'en tire bien sur le plan de la sécurité de sa main-d'œuvre. Ai-je raison?

Mr. Cranston : Oui, en effet; nous suivons les règlements établis dans le Code canadien du travail. Nous faisons de notre mieux. Tout le monde travaille en sécurité. C'est un fait.

Le sénateur Mercer : Ma dernière question concerne le terminal de Melford. Si le projet de Melford va de l'avant, craignez-vous que certains de vos employés à Halifax veuillent déménager à cet endroit pour être plus proches de leurs demeures ancestrales? Je ne veux pas parler de la concurrence que ce terminal risque de créer, mais plutôt du mouvement des employés vers leurs foyers au Cap-Breton, au nord de la Nouvelle-Écosse, à New Glasgow, à Antigonish.

Mr. Cranston : C'est une possibilité.

Le sénateur Mercer : Avez-vous eu des discussions avec Melford? Ont-ils pris la peine de vous parler de votre capacité à leur fournir une main-d'œuvre qualifiée?

Mr. Cranston : En ce qui concerne les sections locales à Halifax, non, pas à ma connaissance. Le syndicat international est présent là-bas. On trouve à Mulgrave une section de l'ILA qui travaille avec eux. Il y a eu un dialogue entre les gens de Melford et l'ILA mais, à ma connaissance, ce n'est pas le cas avec nos sections locales.

Mr. Campbell : Le conseil a rencontré son consultant, qui a essayé de nous assurer qu'il ne cherchait pas à obtenir le fret de Halifax. Nous les avons rencontrés.

Le sénateur Adams : Vous dites avoir 400 membres syndiqués qui travaillent ici à Halifax et 100 employés occasionnels non syndiqués.

Mr. Cranston : C'est exact.

Le sénateur Adams : Quoi qu'il en soit, comment cela fonctionne-t-il? Le travailleur syndiqué occupe-t-il un emploi différent chaque fois? L'Administration portuaire de Halifax les engage-t-elle au besoin?

Mr. Cranston : Non, ces travailleurs occupent les mêmes emplois. Ils ne possèdent pas le niveau de compétence qu'ont les employés syndiqués réguliers. Dans tous les postes créés par les employeurs, ils sont les remplaçants en quelque sorte. S'il y a pénurie, des gens qualifiés, ou formés du moins, pourront intervenir et accomplir une partie du travail. Vous les voyez conduire les tracteurs de terminal, la navette, et exécuter des tâches de ce niveau; nous avons donc des gens dans notre section locale qui ont la capacité d'effectuer ce travail en périodes de

have a preferred list that they draw upon when there are availability problems.

Senator Adams: Is it common for a union employee when he or she retires, to be replaced by a casual non-union employee? In the end, the non-union employee does not finish with retirement income. Does that bother you or do they work it out?

Mr. Cranston: Longshoremen are not people that come in and then suddenly say, "Well this is not for me." Most guys and girls start working as a casual, non-union employees and work their way up. Although there is not a system that says one union employee goes, a non-union goes in, as the needs arise more union members are taken in from these back-up lists.

Senator Adams: Your friend mentioned electricians. I used to be an electrician. I am familiar with the trade and I worry that you said that the electrician only takes training of a few minutes. I am also aware of the voltage differences between Europe and North American. How does the union control the purchases of the equipment that the employees use?

Whey you buy that equipment are you buying it from Europe. One time we had a cannery in Rock Isle and we bought a smoke machine for the char. The machine was made in London England and shipped to Montreal. We had to have an electrician come to Montreal to hook it up. When we bought one in Rankin Inlet the man at the fish plant said, "Willie are you able to hook-up that thing?" "Oh, yeah, I've got no problem to hook that up," and as you know, different voltage and stuff like that.

Mr. Campbell: Our local consists of all the requirements of being hired, as you must be a tradesperson. We have industrial electricians and heavy-duty mechanics, industrial mechanics and welders and I mean they come very highly qualified to the jobsite. But, when you throw in things changing so fast today and everything is computerized and very, very technical, we are just not getting the training that I feel is needed to keep productivity up and everything else. It is a complicated world out there when it comes to that kind of stuff.

Senator Adams: Well we have been up in the Arctic in the community, the Caterpillar people there and looking at power plants through the satellite. You can tell the guy in Rankin and say, "Look it is time to change the oil" you know?

Mr. Campbell: Even our yard tractors now are all computerized and you hook a laptop up to them and we learn it ourselves with very little training.

Senator Oliver: Do you have any difficulty in recruiting new skilled employees?

pénurie. Je ne pense pas que John engage des travailleurs occasionnels, mais les pointeurs disposent d'une liste de priorité qu'ils utilisent lorsqu'ils se heurtent à des problèmes de disponibilité.

Le sénateur Adams : Arrive-t-il souvent qu'un employé syndiqué qui prend sa retraite soit remplacé par un employé occasionnel non syndiqué? Au bout du compte, l'employé non syndiqué ne reçoit pas de revenus de retraite. Est-ce que cela vous dérange ou se débrouillent-ils?

M. Cranston : Les débardeurs ne sont pas des gens qui viennent travailler et disent soudainement : « Ce n'est pas pour moi ». Pour la plupart, ils commencent comme employés occasionnels non syndiqués et gravissent les échelons. Même s'il n'existe pas de système qui prévoit que lorsqu'un employé syndiqué part, un employé non syndiqué prend sa place, quand c'est nécessaire, on fait davantage appel aux membres sur la liste de remplaçants.

Le sénateur Adams : Votre ami a mentionné les électriciens. J'en ai moi-même été un. Je connais bien le métier et le fait que vous disiez que les électriciens ne suivent qu'une courte formation m'inquiète. Je suis aussi au courant des différences de tension entre l'Europe et l'Amérique du Nord. Comment le syndicat supervise-t-il l'achat de l'équipement utilisé par les employés?

Vous procurez-vous cet équipement en Europe? À une certaine époque, nous avions une conserverie à Rock Isle et nous avions fait l'acquisition d'une machine pour fumer l'omble. Elle avait été fabriquée à Londres, en Angleterre, et avait été expédiée à Montréal. Nous avions dû faire venir un électricien à Montréal pour qu'il l'installe. Quand nous en avons acheté une à Rankin Inlet, l'homme à l'usine de transformation du poisson a dit : « Willie, es-tu capable d'installer cette machine? », J'ai répondu « Oui, sans problème ». Comme vous le savez, la tension est différente, entre autres choses.

M. Campbell : Les gens de métier qui font partie de notre section locale répondent à toutes les exigences d'embauche. Nous avons des électriciens industriels, des mécaniciens de machinerie lourde, des mécaniciens industriels et des soudeurs qui sont très qualifiés lorsqu'ils arrivent sur les lieux de travail. Compte tenu du rythme auquel les choses évoluent de nos jours et du fait que tout est informatisé et extrêmement technique, on ne reçoit tout simplement pas la formation qui, à mon avis, est nécessaire pour accroître la productivité et tout le reste. Nous vivons dans un monde complexe lorsqu'il s'agit de ce type de choses.

Le sénateur Adams : Nous nous sommes rendus dans l'Arctique, dans la communauté, pour rencontrer les gens de Caterpillar et examiner les centrales électriques par le biais du satellite. Vous pouvez dire au gars à Rankin : « Regarde, c'est le temps de changer ton huile ».

M. Campbell : Même nos tracteurs de terminal sont maintenant tous informatisés. On y branche un ordinateur portatif et on apprend par soi-même avec le peu de formation qu'on a.

Le sénateur Oliver : Avez-vous du mal à recruter de nouveaux employés qualifiés?

Mr. Cranston: No, most people come in at an entry level and then are trained up to this yard tractor. I do not know if you are familiar with the machine I am talking about. It is like a tractor with a trailer on it. That is the entry-level training for each employee and then the rest of it flows through so the training goes from one piece of equipment to another piece of equipment and the qualifications from that equipment move you onto the next piece. A progression takes place.

Senator Oliver: And in terms of your hiring, do you keep in mind the four government target groups of hiring Aboriginal people, hiring people who are disabled, hiring women and hiring visible minorities? Is that part of your employment scheme?

Mr. Cranston: Yes, it is. We are in compliance.

Mr. Campbell: And in the maintenance end of it, as far as getting skilled people it is not very difficult because in this area the container terminals are the top of the weigh scale for tradesmen so they do not have a problem filling those positions. As far as employment equity goes, there are not any women with the needed skills that we can hire.

Senator Oliver: There are no women available to hire?

Mr. Campbell: Not as heavy-duty mechanics and occupations like that. They are just not there. We have the studies done and we have the paperwork.

Senator Tkachuk: They are all in medical and law schools.

Mr. Campbell: I support employment equity. Sometimes I do not think there is enough advertising done by the employer but I do not know what I can do about that.

The Chair: Thank you very much for your presentation and the answers you have given to our questions. I do not think that this presentation replaces a good meeting with the Halifax Port Authority but I hope they will read whatever they get from our committee and call you for a meeting.

James Frost, Executive Director, Halifax Gateway Council: Thank you very much for inviting us and I have invited one of our directors, Mr. Hamblin, to sit with me. We will do our best to answer any questions that you have at the end of our presentation. It is just a short presentation. I could do the long one if you want but this is the short version. I am going to talk about the Halifax Gateway Council and some of the things we have been doing over the last three years.

Yesterday, I think you heard a little bit about the Halifax Gateway Council from Stephen Dempsey. It is a public-private initiative to develop the transportation sector in the Halifax Region. We have two kinds of members, voting members and resource members. We have five voting members who include the Halifax Port Authority, the Halifax International Airport Authority, CN Rail, Armour Transportation and Clarke IT Solutions.

M. Cranston : Non, la majorité des employés commencent au niveau d'entrée et sont ensuite formés pour conduire ce tracteur de terminal. J'ignore si vous connaissez la machine dont je parle. Elle ressemble à un tracteur avec une remorque. C'est la formation des débutants offerte à chaque employé, puis les autres formations sur une pièce d'équipement à une autre s'enchâînent et l'employé acquiert les qualifications. C'est un processus graduel.

Le sénateur Oliver : Pour l'embauche, tenez-vous compte des quatre groupes désignés par le gouvernement — les Autochtones, les personnes handicapées, les femmes et les membres des minorités visibles? Font-ils partie du plan d'embauche?

Mr. Cranston : Oui. Nous nous y conformons.

Mr. Campbell : Pour ce qui est de la maintenance, il est assez facile de trouver des gens qualifiés parce que dans ce secteur, travailler dans les terminaux à conteneurs est ce qui paie le plus. Nous n'avons donc pas de mal à trouver des gens de métier pour combler ces postes. En ce qui concerne l'équité en matière d'emploi, il n'y a pas de femmes possédant les compétences voulues que nous pouvons engager.

Le sénateur Oliver : Il n'y en a pas?

Mr. Campbell : Non, pas dans les métiers comme mécaniciens de machinerie lourde. Il n'y en a tout simplement pas. Nous avons mené les études et avons les pièces justificatives.

Le sénateur Tkachuk : Elles sont toutes dans les écoles de médecine et de droit.

Mr. Campbell : J'appuie l'équité en matière d'emploi. Parfois, je ne crois pas que l'employeur en fasse suffisamment la promotion, mais j'ignore ce que je peux y faire.

La présidente : Merci beaucoup pour votre déclaration et vos réponses à nos questions. Je ne pense pas que cet exposé remplace une bonne réunion avec des représentants de l'Administration portuaire de Halifax, mais j'espère qu'ils liront les documents envoyés par notre comité et vous téléphoneront pour fixer une rencontre.

James Frost, directeur exécutif, Halifax Gateway Council : Merci beaucoup de nous avoir invités. J'ai demandé à l'un de nos directeurs, M. Hamblin, de m'accompagner. Nous ferons de notre mieux pour répondre à vos questions à la fin de notre court exposé. Je pourrais vous présenter la version longue si vous voulez, mais j'ai ici la version abrégée. Je vais parler du Halifax Gateway Council et certains des travaux que nous menons depuis trois ans.

Je crois que Stephen Dempsey vous en a parlé un peu hier. Il s'agit d'une initiative entre les secteurs public et privé pour développer le secteur des transports dans la région de Halifax. Nous avons deux types de membres, les membres votants et les membres-ressources. Nous comptons cinq membres votants : l'Administration portuaire de Halifax, l'Administration de l'aéroport international de Halifax, le CN, Armour Transportation et Clarke IT Solutions.

We are developing a membership strategy to try to attract more private sector members and I could talk about that a little bit later. The support members or resource members are a who's who of federal, provincial and municipal economic development agencies.

The voting members provide the Halifax Gateway Council with the operating budget and the support members provide support but also contribute to some of the studies that we have been doing. Typically, the voting members will provide about half the funds for a study and the support members will provide the other half in large chunks, small chunks, whatever it takes to get it done. We have so many people around the table discussing important matters and this is one of the greatest singular achievements since the inception of the Halifax Gateway Council in 2004. One of the interesting things is everybody wants to participate in the same studies. They want to be on steering committees. We have achieved a lot of, I guess, community involvement in this whole initiative.

The historian in me cannot resist mentioning an old concept that has gained new primacy in the last number of years. It actually goes back to none other than Joe Howe in the 1850s. At that time, he envisioned a North American gateway at Halifax that would connect with Saint John, New Brunswick, Portland, Maine, Boston and New York. It would join the two closest points in Europe and North America with a fast line of steamships. At various times Halifax has marketed itself as the "open gateway" or the "Atlantic gateway" so it is not a completely new concept. What is new is the number and variety of people who are involved in the initiative. In terms of the historical background, Halifax has been a global container gateway since 1969.

I think you toured one or both container facilities yesterday so you know a little bit about Halterm. The port now handles about 15 per cent of Canada's containers of which about 75 per cent go to inland markets in Ontario, Quebec and the U.S. It is a true gateway. The market here is so small that it would not survive as a container port unless it was a gateway.

The Halifax Gateway Council is a multi-modal initiative and the airport is a big player. I do not know if you are aware but the airport is the eighth biggest airport in the thirteenth largest metropolitan area. It is also an award-winning airport, one of the best of its size in the world. The Halifax Gateway Council initiative started in late 2004 so it is almost three years old now and I was brought on board in March of 2005.

There has been a lot of private sector investment in this gateway. I think you maybe heard a little bit about this yesterday but the Macquarie purchase of Halterm last year; the Ceres purchase of two Post-Panamax cranes this year; the opening of a Consolidated Fastfrate transload facility in September; and Armour Transportation Systems is doing something next door to this Fastfrate facility.

Nous élaborons actuellement une stratégie d'adhésion pour essayer d'attirer plus de membres du secteur privé, et je pourrai en parler un peu plus tard. Les membres de soutien ou membres-ressources sont le gratin des organismes de développement économique des paliers fédéral, provincial et municipal.

Les membres votants fournissent au Halifax Gateway Council le budget de fonctionnement et les membres de soutien offrent un appui, mais ils contribuent aussi à la réalisation de certaines études que nous menons. Généralement, les membres votants assureront la moitié du financement pour une étude et les membres de soutien fourniront l'autre moitié en versant des contributions, petites ou grosses, ce qu'il faut pour la réaliser. Nous avons tellement de gens autour de la table pour discuter de sujets importants et c'est l'une des plus grandes réalisations depuis la création du Halifax Gateway Council en 2004. Fait intéressant, c'est qu'ils veulent tous participer aux mêmes études. Ils veulent siéger aux comités de direction. J'imagine que nous avons réussi à faire grandement participer la collectivité à toute cette initiative.

L'historien en moi ne peut s'empêcher de mentionner un vieux concept qui a suscité un regain d'intérêt ces dernières années. Il a été introduit en fait par nul autre que Joe Howe dans les années 1850. À l'époque, il imaginait une porte d'entrée nord-américaine à Halifax qui serait reliée à Saint John, au Nouveau-Brunswick, à Portland, au Maine, à Boston et à New York. Elle raccorderait les deux points les plus rapprochés de l'Europe et l'Amérique du Nord grâce à une voie rapide de navires à vapeur. Halifax s'est souvent qualifiée elle-même de « porte d'entrée grande ouverte » ou de « porte d'entrée de l'Atlantique »; il ne s'agit donc pas d'un concept totalement inédit. Ce qui est nouveau, c'est le nombre et l'éventail de personnes qui participent à l'initiative. Historiquement parlant, Halifax est un point de passage mondial des conteneurs depuis 1969.

Je crois que vous avez visité hier l'une des installations de conteneurs, ou les deux, et vous en connaissez un peu au sujet de Halterm. Le port manutient actuellement environ 15 p. 100 des conteneurs du Canada, dont environ 75 p. 100 sont expédiés vers des marchés intérieurs en Ontario, au Québec et aux États-Unis. C'est une vraie porte d'entrée. Le marché ici est tellement petit que le port à conteneurs ne survivrait pas s'il n'était pas une porte d'entrée.

Le Halifax Gateway Council est une initiative multimodale et l'aéroport joue un rôle important. J'ignore si vous le savez, mais l'aéroport est le huitième en importance dans la région métropolitaine se classant au treizième rang au plan de la superficie. C'est aussi un aéroport primé, l'un des meilleurs au monde pour sa taille. Lancée en 2004, l'initiative du Halifax Gateway Council existe donc depuis presque trois ans et j'en fais partie depuis le mois de mars 2005.

Le secteur privé a investi massivement dans cette porte d'entrée. Je pense qu'on vous en a peut-être parlé un peu hier, mais Macquarie a fait l'acquisition de Halterm l'an dernier; Ceres a acheté deux grues post-Panamax cette année; Consolidated Fastfrate a ouvert une installation de transbordement en septembre; et Armour Transportation Systems mène un projet tout près de l'installation de Fastfrate.

You heard about the deepening projects at both terminals, the new truck gates at and the lengthening of the rail tracks at Ceres. These are all very healthy developments.

In terms of the airport, the Halifax Stanfield International Airport has built a new U.S. pre-clearance facility, a new parking garage, and has issued tenders for a hotel development. The construction of the U.S. pre-clearance facility a year or so ago gives us four or five new direct services to markets in the United States. It is a real achievement and I think it has probably exceeded expectations but we can now fly direct to three airports in New York. We can fly to Chicago, Detroit, Atlanta, Washington as well as other Southern destinations. This is a major, major achievement in terms of regional connectivity and being able to do business with, to and from this region. The total private sector investment is about \$475 million in the last five years.

When the Halifax Gateway Council was established it set about to do two major projects. One was a strategic plan and the other was to assess the economic impact of the gateway. This Halifax Gateway Council was modeled after the Greater Vancouver Gateway Council, we had the same consultants do the studies and they have been advising us; we have a similar methodology.

The Halifax Gateway Council generates close to 12,000 direct jobs with direct wages of close to \$500 million. Why do we want to invest? Why are we interested in this sector? The average wages are 32 per cent higher than the Nova Scotia average. These are very good jobs. These are not bottom-of-the-barrel jobs and there are management jobs. There are blue-collar jobs but they are very good jobs so the port generates close to 5,000 jobs, the airport close to 6,000. It may surprise you but the rail service generates close to 500 jobs and truckers close to 600 jobs for almost 12,000 jobs. In terms of multipliers, this number is close to 1 in 10 and Halifax Regional Municipality with over 1.5 billion in total GDP.

Our strategic plan project looks out from 2005 to 2015. We set some targets to grow container traffic from about 550,000 million TEUs to 1.4 million TEUs; air passengers from 3.2 million to 5.4 million. Air passengers rose to 3.4 million, a new record last year. Air cargo, I am still waiting on the figures but we are going to try to increase that quite substantially, almost doubling the number. And cruise passengers, I can tell you a little bit about an initiative we have to attract cruise home porting to this port; the number of passengers is just shy of 200,000 last year.

We want to increase the regional economic impact by over 50 per cent by 2015.

In terms of key issues, they can be summarized by market development — actually the consultants out West thought that government policy was going to be number one, but we said, "No,

Vous avez entendu parler des projets d'approfondissement aux deux terminaux, des nouveaux portails routiers et de l'allongement des voies ferrées à Ceres. Ce sont tous des projets très bénéfiques.

L'aéroport international Stanfield de Halifax a bâti une nouvelle installation pour le pré-dédouanement américain et un garage, et a lancé des appels d'offres pour la construction d'un hôtel. Grâce à l'installation de pré-dédouanement aménagée il y a un an environ, nous avons quatre ou cinq nouveaux services directs vers les marchés américains. C'est toute une réalisation et je crois qu'elle a probablement dépassé les attentes, mais nous avons maintenant une liaison directe avec trois aéroports à New York. Nous pouvons aller à Chicago, à Detroit, à Atlanta, à Washington, de même qu'à d'autres destinations au sud. C'est une réalisation majeure pour la connectivité régionale, qui permet de faire des affaires avec la région, à partir d'elle et vers elle. Au cours des cinq dernières années, le secteur privé a investi au total environ 475 millions de dollars.

Quand il a été fondé, le Halifax Gateway Council avait pour mandat de mettre sur pied deux grands projets : élaborer un plan stratégique et évaluer les retombées économiques de la porte d'entrée. Il a été conçu sur le modèle du Greater Vancouver Gateway Council. Nous avions les mêmes consultants pour réaliser les études, qui nous ont guidés, et nous utilisons une méthodologie semblable.

Le Halifax Gateway Council génère près de 12 000 emplois directs et environ 500 millions de dollars en salaires directs. Pourquoi voulons-nous investir? Pourquoi ce secteur nous intéresse-t-il? Les salaires moyens sont 32 p. 100 plus élevés que ceux de la Nouvelle-Écosse. Ce sont d'excellents emplois. Ce ne sont pas des emplois au bas de l'échelle et il y a des postes de direction. Les emplois manuels offerts sont très bons. Le port génère près de 5 000 emplois et l'aéroport, près de 6 000. Vous serez sans doute surpris d'apprendre que sur les 12 000 emplois ou presque, le service ferroviaire en génère 500, et le transport par camions, 600. En termes de ratio, ce chiffre représente environ le dixième des emplois et le PIB de la Municipalité régionale de Halifax s'élève à plus de 1,5 milliard de dollars au total.

Notre projet de plan stratégique s'étend de 2005 à 2015. Nous fixons certains objectifs en vue de faire passer le trafic conteneurisé de 550 000 à 1,4 million EVP, et le nombre de passagers aériens, de 3,2 à 5,4 millions. L'an dernier, le nombre de voyageurs aériens a atteint le chiffre record de 3,4 millions. J'attends toujours les chiffres pour le fret aérien, mais nous allons essayer de l'augmenter considérablement, en le faisant presque doubler. Pour les passagers de croisière, je peux vous en dire un peu plus long sur l'une de nos initiatives visant à attirer les navires de croisière pour qu'ils fassent de notre port leur port d'attache; il ne manquait que 200 000 passagers l'an dernier pour atteindre l'objectif.

Nous voulons accroître les retombées économiques régionales de plus de 50 p. 100 d'ici 2015.

Les grands problèmes peuvent se résumer au développement du marché — en fait, les consultants dans l'Ouest ont cru que la politique gouvernementale serait la priorité, mais nous avons dit :

no, no. We want to grow this." There is a big difference between this gateway and the Western gateway. Out there, it is all about congestion and infrastructure and here it is about building capacity and growing the market.

We have identified a few infrastructure tweaks. I think you heard yesterday from the partnership about some of the economic and industrial development initiatives around the transload initiative and some government policy tweaks, mainly related to air policy. Many of those initiatives are underway with negotiations with the EU and other potential open skies partners.

Our priority project for this year is building the transload sector. We did a study last year, had a trade mission to Savannah and Charleston, and have put a business case together to try to grow this sector. It is very important in terms of making Halifax bigger than the population and the market size would dictate. It is a strategy that is unique to Halifax. We feel this is a sector with quite a lot of potential.

I do not know if you learned more than you wanted to yesterday about transload but I can speak more specifically about that if you like. We also did an air cargo market study and business case and there is follow-up going on now. One finding is that about 60 per cent of our seafood is trucked out of this region to places like Boston and Montreal. That seafood is airlifted out of those airports instead of here. Seafood is highly perishable and the more it is moved the more susceptible it is to damage. It retains its value and the producer benefits the less it is moved. This is important. One of the unique characteristics of this market is that unlike virtually every other air cargo market in North America, it has many high-paying exports. We just do not have a very large import market. It is very different.

We have identified some research needs around the supply chain, around identifying cargoes to target. We have identified some things we want to do in terms of marketing. I think you heard a little bit about that yesterday.

The Halifax Gateway Council has so far operated under the radar screen so it is going to increase its profile. We need to do some things in terms of inter-governmental affairs. However, the communication is really quite good and at the last meeting on membership development, we established the priority of attracting more private sector members. We will be paying more attention to that in the coming months.

John Hamblin, Member of the Board of Directors, Halifax Gateway Council, and President, Clarke IT Solutions: Thank you for this opportunity. I am one of the private sector members of the committee. I am president of a company called Clarke IT Solutions and among other things, we provide the information

« Non, non, non. Nous voulons lui faire prendre de l'expansion ». Il y a une grande différence entre cette porte d'entrée et la porte d'entrée de l'Ouest. Là-bas, tout tourne autour de l'encombrement et de l'infrastructure et ici, il est question de renforcement de la capacité et d'expansion du marché.

Nous avons cerné quelques changements à apporter à l'infrastructure. Je crois que nos partenaires vous ont parlé hier de quelques-unes des initiatives de développement économique et industriel liées au projet de transbordement et certaines modifications aux politiques gouvernementales, principalement en ce qui concerne la politique aérienne. Un grand nombre de ces initiatives font actuellement l'objet de négociations avec les États-Unis et d'autres partenaires éventuels de transport aérien.

Pour cette année, notre projet prioritaire consiste à construire l'aire de transbordement. Nous avons mené une étude l'an dernier, sommes allés en mission commerciale à Savannah et à Charleston et avons effectué une analyse de rentabilisation pour essayer de développer le secteur. C'est très important pour faire prospérer Halifax plus que la population et la taille du marché le dicteraient. C'est une stratégie qui est propre à Halifax. À notre avis, c'est un secteur avec beaucoup de potentiel.

J'ignore si vous en avez appris plus sur le transbordement que vous ne le vouliez hier, mais je peux vous en parler plus en détail si vous le souhaitez. Nous avons également réalisé une étude du marché du fret aérien et une analyse de rentabilisation, et des mesures de suivi sont prises actuellement. Nous avons notamment conclu que 60 p. 100 de nos fruits de mer sont expédiés par camion vers des villes comme Boston et Montréal. Ces fruits de mer sont transportés par avion à partir de ces aéroports plutôt qu'ici. Les fruits de mer sont des denrées extrêmement périssables et plus ils sont manipulés, plus ils risquent de s'endommager. Moins ils sont transportés, plus ils conservent leur valeur et plus c'est profitable pour le producteur. C'est important. L'une des caractéristiques exceptionnelles de ce marché, c'est que contrairement à presque tous les autres marchés de fret aérien en Amérique du Nord, les produits d'exportation sont nombreux à être très payants. Nous n'avons tout simplement pas un marché d'importation très vaste. C'est très différent.

Nous avons cerné quelques besoins en matière de recherche liés à la chaîne d'approvisionnement, à l'établissement des frets à cibler. Nous avons déterminé certaines choses que nous voulons faire au chapitre du marketing. Je crois qu'on vous en a parlé un peu hier.

Jusqu'à présent, le Halifax Gateway Council s'est fait discret, mais il va accroître sa visibilité. Nous devons prendre certaines mesures en matière d'affaires intergouvernementales. Toutefois, la communication est vraiment excellente et, à la dernière réunion sur le recrutement de membres, nous avons établi comme priorité d'attirer plus de gens du secteur privé. Nous y accorderons plus d'attention dans les mois à venir.

John Hamblin, membre du conseil d'administration, Halifax Gateway Council, et président, Clarke IT Solutions : Je vous remercie de me donner l'occasion de prendre la parole. Je suis l'un des membres du secteur privé. Je suis président d'une entreprise du nom de Clarke IT Solutions qui assure les services de

technology services for Halterm; a major trucking company, Clarke Transportation; and also for Armco Capital, which is one of the largest developers in the Halifax and Nova Scotia region.

I moved to Halifax about two years ago and heard of the activities of the Halifax Gateway Council. I decided at that time to join, specifically because the companies I am involved in have an interest in container facilities, expansion of the transload facilities and trucking. As Mr. Frost mentioned, in the coming year it is the intention of the council to involve the private sector more. It has been a great opportunity for me and I feel, as a newcomer to Nova Scotia, that Halifax is strategically-placed and can provide container handling and other transportation requirements for a good portion of North America. The main reason for the Halifax Gateway Council is to ensure that we expand the capabilities here and increase the share of volume within our port and our area.

The Chair: In your document, *Building the Halifax Gateway: A New Vision for the Future*, you mention four issues that must be addressed to realize the gateway's vision, and one of them is government policy. You mention government policy was identified as a key area that needs to be addressed to expand business to the gateway. Can you expand on that area? What do you need from the government?

Mr. Frost: In most respects, issues identified in our strategic plan that relate to air policy are being taken care of in present negotiations and the Open Skies initiatives. On the marine side there are some things. I guess we are waiting for the new Canada Marine Act to pass. There are other things. To encourage short sea shipping, there may be some aspects of the Coasting Trade Act or the policy regarding the duty on imported vessels.

There may be things the government can look at. Transport Canada has done a wonderful job promoting the concept of short sea shipping, and they have held workshops across the country. There is all kinds of interest. There is interest on the part of public sector people and on the part of private sector people that want to invest but significant obstacles have been identified and they are working hard at overcoming them but that is what I am thinking about.

The Chair: Another issue is market development. As you mentioned, marketing in business development activities will play a critical role in the continued development of the Halifax Gateway.

Mr. Frost: Yes.

The Chair: Do you feel there is enough market development?

technologie de l'information pour Halterm, pour Clarke Transportation, une grande entreprise de camionnage, ainsi que pour Armco Capital, l'un des plus grands promoteurs à Halifax et en Nouvelle-Écosse.

J'ai déménagé à Halifax il y a environ deux ans et j'ai entendu parler des activités du Halifax Gateway Council. J'ai décidé à ce moment-là de devenir membre du conseil, surtout parce que les entreprises avec lesquelles je travaille ont des intérêts dans les installations pour conteneurs, l'agrandissement des installations de transbordement et le camionnage. Comme M. Frost l'a mentionné, le conseil a l'intention de faire participer davantage le secteur privé au cours de la prochaine année. Cette expérience a été une grande occasion pour moi et, en tant que nouveau venu en Nouvelle-Écosse, je pense que la ville de Halifax est située à un endroit stratégique et peut assurer la manutention des conteneurs et répondre à d'autres besoins en matière de transport pour une grande partie de l'Amérique du Nord. La principale raison d'être du Halifax Gateway Council, c'est de faire en sorte qu'on augmente les capacités et le volume à notre port et dans notre région.

La présidente : Dans votre document *Building the Halifax Gateway : A New Vision for the Future*, vous évoquez quatre problèmes auxquels il faut s'attaquer pour concrétiser la vision de la porte d'entrée, y compris la politique gouvernementale. Vous dites que la politique gouvernementale a été ciblée comme étant un secteur prioritaire sur lequel il faut se pencher pour accroître les activités à la porte d'entrée. Pouvez-vous nous en dire plus à ce sujet? De quoi avez-vous besoin de la part du gouvernement?

M. Frost : À bien des égards, les problèmes définis dans notre plan stratégique relativement à la politique sur le transport aérien sont en train d'être réglés dans le cadre des négociations en cours et les initiatives Ciel ouvert. Pour ce qui est du transport maritime, il y a certaines choses. J'imagine que nous attendons que la nouvelle Loi maritime du Canada soit adoptée. Il y a d'autres choses. Pour favoriser le transport maritime à courte distance, on pourrait peut-être examiner quelques aspects de la Loi sur le cabotage ou de la politique relative aux droits de douane sur les navires importés.

Il y a sans doute certaines choses que le gouvernement peut examiner. Transports Canada a fait de l'excellent travail pour promouvoir le concept de transport maritime à courte distance et a organisé des ateliers partout au pays. Les intérêts sont variés. Il y a de l'intérêt du côté du secteur public et du côté des intervenants du secteur privé qui veulent investir, mais qui se heurtent à des obstacles de taille et travaillent fort pour les surmonter. Voilà à quoi je songe.

La présidente : Il y a aussi la question du développement du marché. Comme vous l'avez mentionné, le marketing dans le cadre des activités de développement des affaires jouera un rôle déterminant dans l'expansion continue du Halifax Gateway.

M. Frost : Oui.

La présidente : Croyez-vous que les mesures en matière de développement des marchés sont suffisantes?

Mr. Frost: No, we will come forward with initiatives to leverage the existing funding that our members provide to enhance marketing development, in partnership with both the province and the federal government, and I think both governments have expressed their openness to that kind of approach. The Halifax Gateway Council and the Port of Halifax have acknowledged they cannot do it alone and there are areas where we can leverage everyone's efforts and resources to that effect.

Senator Oliver: I have the impression that there is a proliferation of gateway organizations and yours is yet another organization, the Halifax Gateway Council. A Memorandum of Understanding, MOU, has been signed by the federal government and the four provinces, and they have set up a committee to develop a strategy. You say that your main objective is to develop a strategic plan. They are also developing a strategic plan so are you on the council? Have you been consulted? Are you a stakeholder? What is your involvement and how can you avoid duplication?

Mr. Frost: That is a good question. The Halifax Gateway Council is one of three official gateway councils across the country. There is the Greater Vancouver Gateway Council, the Southern Ontario Gateway Council and the Halifax Gateway Council. There are other gateway initiatives in the Pacific region, the Great Lakes-St. Lawrence and the Atlantic.

Our gateway council was established before any of the other regional gateway initiatives were established and it has its own membership. We have our own strategic plan and we are moving forward with that plan. All the while, we are working in concert with the other folks, though. If you read our plan and you read the Atlantic Gateway Business Case they are similar and so are the studies that have been done by the Nova Scotia government.

Senator Oliver: I am worried about duplication, wasting private and public money and people doing the same thing a thousand times.

Mr. Frost: Yes.

Senator Oliver: I do not see a lot of cooperation, and the waste of money begins to worry me. How large is your organization? What is your budget? How many employees do you have?

Mr. Frost: How large is our organization? It has a half an employee and it has those number of directors. It meets four times a year but I think it will ramp up. The budget is less than \$100,000 a year. We leverage the resources of the resource members to prepare the strategic plan, the economic impact study, the transload study and the air cargo study. I have been struck by the amount of goodwill around this initiative and the fact that people are on the same page. They are pushing ahead in the same direction. However, the difference between the gateway on this coast and the one on the West Coast is that, on the West Coast, they are dealing with one province and Alberta. Alberta is a big part of the Pacific Gateway because a lot of Alberta commodities

M. Frost : Non. Nous proposerons des initiatives pour accroître le financement actuel fourni par nos membres pour renforcer les activités de marketing, en partenariat avec la la province et le gouvernement fédéral qui, à mon avis, ce sont tous deux montrés favorables à ce type d'approche. Le Halifax Gateway Council et le port de Halifax ont reconnu qu'ils ne peuvent pas y parvenir seuls et qu'il y a des secteurs où nous pouvons tirer parti des efforts et des ressources de tous à cet effet.

Le sénateur Oliver : J'ai l'impression qu'il y a une prolifération d'organisations de porte d'entrée et la vôtre, le Halifax Gateway Council, en est une autre. Le gouvernement fédéral et les quatre provinces ont signé un protocole d'entente (PE) et ont mis sur pied un comité pour élaborer une stratégie. Vous dites que votre objectif premier consiste à créer un plan stratégique. Puisque c'est aussi ce qu'ils sont en train de faire, siégez-vous au conseil? Vous a-t-on consulté? Êtes-vous un intervenant? Quel est votre rôle et comment pouvez-vous éviter un chevauchement?

M. Frost : C'est une bonne question. Le Halifax Gateway Council est l'un des trois conseils de porte d'entrée officiels au pays. Il y a le Greater Vancouver Gateway Council, le Southern Ontario Gateway Council et le Halifax Gateway Council. Il existe d'autres initiatives de porte d'entrée dans les régions du Pacifique, des Grands Lacs et du Saint-Laurent et de l'Atlantique.

Notre conseil de porte d'entrée a été créé avant toutes les autres initiatives de porte d'entrée régionales et a ses propres membres. Nous disposons de notre propre plan stratégique, avec lequel nous allons de l'avant. Pendant ce temps, nous travaillons néanmoins de concert avec d'autres gens. Si vous lisez notre plan et l'analyse de rentabilisation de la porte d'entrée de l'Atlantique, de même que les études réalisées par le gouvernement de la Nouvelle-Écosse, vous remarquerez qu'ils sont semblables.

Le sénateur Oliver : Le chevauchement, le gaspillage de fonds privés et publics et les gens qui font la même chose mille fois me préoccupent.

M. Frost : Oui.

Le sénateur Oliver : Je ne vois pas une grande collaboration et le gaspillage d'argent commence à m'inquiéter. Quelle est la taille de votre organisation? Quel est le budget dont vous disposez? Combien d'employés avez-vous?

M. Frost : Quelle est la taille de notre organisation? Elle compte un employé à mi-temps et ces administrateurs. Elle se réunit quatre fois l'an, mais je pense que la fréquence des rencontres augmentera. Le budget est inférieur à 100 000 \$ par année. Nous tirons profit des ressources des membres de soutien pour préparer le plan stratégique, l'étude sur les retombées économiques, l'étude sur le transbordement et celle sur le fret aérien. J'ai été frappé de voir jusqu'à quel point on a fait preuve de bonne volonté à l'égard de cette initiative et à quel point les gens sont sur la même longueur d'onde. Ils travaillent pour atteindre le même but. Toutefois, la différence entre la porte d'entrée de la côte Est et celle de la côte Ouest, c'est que cette

move through the Pacific Gateway. In this region we have four provinces and we have more great ports per square inch than you can count but this gateway council is focused on Halifax.

Senator Oliver: My final comment is that I am interested in entrepreneurialism and I am interested in things that make profits. As Senator Tkachuk pointed out to a number of witnesses, the rate of revenue growth in Halifax compared to Savannah and other great container ports has been flat, to be modest, but we have gone down.

Mr. Frost: Yes.

Senator Oliver: Where is the future and where will the business impetus come from to make this gateway viable? Where will it sugar off and suddenly become profitable and interesting? What is lacking? Will the fact that we are now looking at three container ports in Nova Scotia — Sydney, Melford and Halifax — help this dilemma?

Mr. Frost: In terms of what will give some lift to this gateway, if you read again some of the studies done in the last two years, ports in this region are pinning their hopes on the Asia-Suez boom and the fact that there is, I have lost count, over 300 vessels that cannot squeeze through the Panama Canal.

Senator Oliver: However, they are not coming here. They are going to Savannah and everywhere else.

Mr. Frost: They are not coming here yet. Most of them are yet to be delivered. They will be delivered between now and 2011. What typically happens with these large vessels is they are deployed on a route from Asia to Europe, then Asia to the trans-Pacific and then they tend to cascade down to where they serve the ports on the North Atlantic.

Savannah has benefited from congestion on the West Coast but also, about 20 years ago, they built a huge distribution park in anticipation of the congestion. It was good luck, good planning or a bit of both but they built a huge business park and it attracted distribution centers. They have over 20 major distribution centers in that port so they have made themselves a must-call port. However, they have benefitted from the revival of all-water Panama services, and those services tend to come as far north as New York and then back down through the Panama.

The future for the Atlantic Canada region is trans-Atlantic, Mediterranean, and especially the shift in manufacturing from China to Vietnam and Malaysia. Potentially, we are also seeing the shift to India where the ports in this region have an absolute advantage in terms of sailing time and sailing distance. The development will not happen instantaneously and it will take a lot of work by a lot of people to see this happen.

Senator Oliver: Anyway, I have some concerns. Thank you.

dernière traite avec une province et l'Alberta, qui constitue un élément important de la porte d'entrée du Pacifique, car une bonne partie des marchandises de l'Alberta transitent par là. Ici, nous avons quatre provinces et plus de grands ports au pouce carré qu'on ne peut en compter, mais ce conseil de porte d'entrée se concentre sur Halifax.

Le sénateur Oliver : Enfin, je voudrais dire que l'entrepreneuriat et les initiatives qui génèrent des profits m'intéressent. Comme le sénateur Tkachuk l'a signalé à un certain nombre de témoins, comparativement à Savannah et à d'autres grands ports à conteneurs, le taux de croissance des revenus à Halifax est resté, en toute modestie, pratiquement inchangé, mais il a diminué.

Mr. Frost : Oui.

Le sénateur Oliver : Quels sont les secteurs d'avenir et d'où viendra l'élan commercial pour rendre cette porte d'entrée viable? Qu'est-ce qui la rendra soudainement rentable et intéressante? Que manque-t-il? Est-ce que le fait que nous envisageons actuellement trois ports à conteneurs en Nouvelle-Écosse — Sydney, Melford et Halifax — aidera à résoudre ce dilemme?

Mr. Frost : Pour ce qui est des mesures qui revigoriseront un peu cette porte d'entrée, si vous relisez quelques-unes des études qui ont été réalisées au cours des deux dernières années, les ports dans cette région placent leurs espoirs sur le boom Asie-Suez et le fait qu'il y a, j'ai perdu le compte, plus de 300 navires qui ne peuvent pas passer par le canal de Panama.

Le sénateur Oliver : Cependant, ils ne viennent pas ici. Ils vont à Savannah et partout ailleurs.

Mr. Frost : Ils ne viennent pas encore ici. La plupart de ces navires n'ont pas encore été livrés. Ils le seront d'ici 2011. Ce qui arrive habituellement avec ces grands navires, c'est qu'ils sont déployés sur un itinéraire allant de l'Asie à l'Europe, puis de l'Asie au transpacifique, puis ils se rendent ordinairement jusqu'aux ports de l'Atlantique Nord.

Savannah a tiré profit de la congestion sur la côte Ouest mais aussi, il y a environ 20 ans, ils ont construit un énorme parc de distribution en prévision de l'encombrement. C'était de la chance, de la bonne planification, ou un peu des deux, mais ils ont bâti un immense parc commercial, qui a attiré des centres de distribution. Ils comptent plus de 20 grands centres de distribution et ont fait de leur port un incontournable. Toutefois, ils ont bénéficié du rétablissement des services tout par eau via le canal de Panama, qui se rendent habituellement aussi loin que New York, puis redescendent par le canal de Panama.

L'avenir du Canada atlantique repose sur les régions transatlantiques, la Méditerranée, et surtout le changement dans la production, de la Chine au Vietnam et à la Malaisie. Il est possible que nous soyons en train de voir un déplacement vers l'Inde, où les ports présentent un avantage absolu sur le plan du temps et de la distance de navigation. Le développement ne se produira pas du jour au lendemain et il faudra beaucoup de gens et beaucoup de travail pour le concrétiser.

Le sénateur Oliver : Quoi qu'il en soit, j'ai quelques préoccupations. Merci.

Senator Cowan: Following up on Senator Oliver's points, I was an early proponent of the Halifax Gateway Council, and I know seed money was provided by the government to start the project. However, I have the same concern about the proliferation of organizations that promote similar but not absolutely identical aims. I think we all do. I worry that we are not as focused as we should be to achieve the objectives that we generally share. We may be spreading ourselves too thin by promoting too many competing suppliers in the broadest sense, and we will miss the boat or the boat will pass us by.

Mr. Frost: The boat floats by.

Senator Cowan: I want to pursue the relationship between the council and your partners in developing the initiatives and planning studies that are underway pursuant to the Atlantic Gateway strategy. I think they hope to produce a strategy within 24 months. Is that correct?

Mr. Frost: As far as I know that strategy is done, or will follow from the Atlantic Gateway Business Case.

Senator Cowan: Yes, I think they told us yesterday that they were developing a strategy. I am not sure when the 24 months began; perhaps last fall, or earlier.

Mr. Frost: I do not know.

Senator Mercer: It started in October, did it not?

Senator Cowan: It was announced in October but the group has been meeting since May 2006, I think. That governmental organization is composed of representatives of the federal and provincial government. It has been meeting with stakeholders but it is not clear to me, or I think many of us, that the necessary coordination and openness is in that process to ensure that we take advantage of the opportunities as quickly as we can. It is a rambling way of expressing a concern.

Mr. Frost: I share that concern but the gateway council, with its limited resources, is ploughing forward with its own agenda, especially the transload initiative. I think we are way out in front there, and we cannot be all things to all people. It behoves us to focus on what we can do with the resources we have. We are plugged into that other process. I was invited to a federal-provincial meeting three weeks ago where they laid the groundwork for this other initiative. I agree: We do not have seven years because by then, the Panama Canal will be expanded. These opportunities tend to be fleeting and they must be well-organized to take advantage of them. We are trying to participate, and we have those stakeholders at the table. Our initiative is Halifax-centric. The other ones are not; they are a more regional approach.

Senator Cowan: If you look at the West Coast, British Columbia is a huge- capacity province. A massive amount of money is required to build the infrastructure and all that sort of thing. Here there is some infrastructure. The Melford Group says

Le sénateur Cowan : Pour faire suite aux propos du sénateur Oliver, j'ai été l'un des premiers partisans du Halifax Gateway Council, et je sais que le gouvernement a fourni des capitaux de démarrage pour lancer le projet. Toutefois, je suis moi aussi préoccupé par la prolifération des organisations qui font valoir des buts semblables, mais pas tout à fait identiques. Je pense que nous le sommes tous. Je m'inquiète du fait que nous ne soyons pas aussi focalisés que nous devrions l'être pour réaliser les objectifs que nous partageons généralement. Nous nous dispersons peut-être un peu trop en encourageant trop de fournisseurs concurrents au sens large, et nous allons manquer le bateau ou il nous passera sous le nez.

M. Frost : Il nous flottera sous le nez.

Le sénateur Cowan : Je veux poursuivre la relation entre le conseil et vos partenaires pour élaborer les initiatives et planifier les études en cours, conformément à la stratégie de la porte d'entrée de l'Atlantique. Je crois qu'ils espèrent produire une stratégie dans les 24 prochains mois, n'est-ce pas?

M. Frost : À ma connaissance, cette stratégie est achevée ou déroulera de l'analyse de rentabilisation de la porte d'entrée de l'Atlantique.

Le sénateur Cowan : Oui, je pense qu'ils nous ont dit hier qu'ils élaboraient une stratégie. Je ne sais pas au juste quand la période de 24 mois a commencé; peut-être l'automne dernier, ou plus tôt.

M. Frost : Je l'ignore.

Le sénateur Mercer : Elle a commencé en octobre, non?

Le sénateur Cowan : On l'a annoncée en octobre, mais le groupe se réunit depuis mai 2006, je crois. Cette organisation gouvernementale compte des représentants des paliers fédéral et provincial. Elle a rencontré des intervenants, mais il n'est pas clair pour moi, ni pour bon nombre d'entre nous je crois, si le processus comprend la coordination et l'ouverture nécessaires pour faire en sorte que nous profitions des possibilités le plus rapidement possible. C'est une façon un peu décousue d'exprimer une inquiétude.

M. Frost : Je partage cette préoccupation, mais le Gateway Council, avec ses ressources limitées, va de l'avant en suivant son propre programme, surtout l'initiative de transbordement. Je crois que nous avons une bonne longueur d'avance, et nous ne pouvons pas plaire à tout le monde à la fois. Il nous incombe de nous concentrer sur ce que nous pouvons faire avec les ressources dont nous disposons. Nous sommes liés à cet autre processus. Il y a trois semaines, j'ai été invité à une rencontre fédérale-provinciale où ils ont jeté les bases de cette autre initiative. Je conviens que nous n'avons pas sept ans, car d'ici là, le canal de Panama sera élargi. Ces occasions sont habituellement éphémères et il faut être bien organisé pour les saisir. Nous essayons de participer et avons ces intervenants autour de la table. Notre initiative est axée sur Halifax. Les autres ne le sont pas; leur approche est plus régionale.

Le sénateur Cowan : Si vous regardez la côte Ouest, la Colombie-Britannique est une province avec une énorme capacité. Il faut des sommes d'argent considérables pour construire les infrastructures et tout le reste. Nous en avons ici

it does not want any government money, and it has all the money it needs to do what it wants to do. Elsewhere, it seems that there are some relatively minor infrastructure requirements and yet we have not made that leap on the container side. The airport is a different but related issue.

Mr. Frost: Yes.

Senator Cowan: I agree with your comments about the difficulties in growing the cargo traffic at the airport because of the imbalance.

Mr. Frost: Yes.

Senator Cowan: It is not simple but everybody agrees there is traffic out there and we have not been able to attract it. What are we doing wrong, and what can we do quickly to attract traffic before it becomes locked in somewhere else?

Mr. Frost: I am not sure we have done anything wrong. The recent reductions in port traffic are due to corporate decisions made in Denmark and Hamburg, and consolidation within the industry. In some respects, the decisions are out of this area's control. We did not lose as much as we could but we have not gained either. That is all the more reason to put our best foot forward, develop a good plan and execute on that plan.

The Greater Vancouver Gateway Council was established around 1992. They worked away on an agenda for 12 or 14 years. They laid out a course of action. They identified, they told me, A, B, C and D list of projects, major priority items so that when the B.C. government became involved, they knew exactly what they wanted to do. Then, when the federal government became involved in that Pacific strategy, the council had done all their homework over the course of 10 or 12 years. We are at the beginning of this process. We are not at the beginning of being involved in the container industry, as you know. We have been involved for 40 years. The big difference now is that so many more people are engaged other than port interests. In the past, the Port Authority, perhaps the old Port Commission and the terminal upgraders worked together with CN. A lot more stakeholders are involved this time around and I think that involvement is healthy.

Senator Mercer: I share the concern of Senator Oliver and Senator Cowan regarding the number of gateway groups. I also appreciate the little history lesson you gave us regarding the Pacific Gateway. However, I guess I am like all Haligonians or everybody else from Nova Scotia in that we are tired of always being a bridesmaid and never being a bride. The big prize keeps sailing across the ocean in front of us, and we cannot seem to attract this traffic. One thing I will say about your presentation and your organization: With a budget of less than \$100,000, you have given us more material than other organizations whose budgets are significantly higher. I will not name those other organizations.

des infrastructures. Le groupe Melford dit qu'il ne veut pas recevoir de fonds du gouvernement et qu'il dispose de tout l'argent qu'il lui faut pour accomplir ce qu'il veut faire. Ailleurs, il semble y avoir certains besoins relativement mineurs en matière d'infrastructure et pourtant, nous n'avons pas fait le saut du côté des conteneurs. La question de l'aéroport est différente, mais connexe.

Mr. Frost : Oui.

Le sénateur Cowan : Je suis d'accord avec vos observations sur les difficultés d'accroître le trafic du fret à l'aéroport en raison du déséquilibre.

Mr. Frost : Oui.

Le sénateur Cowan : Ce n'est pas simple, mais tout le monde convient qu'il existe un trafic et que nous n'avons pas été capables de l'attirer. Que faisons-nous de mal? Que pouvons-nous faire rapidement pour attirer le trafic avant qu'il soit mobilisé ailleurs?

Mr. Frost : Je ne pense pas que nous ayons fait quelque chose de mal. Les récentes baisses du trafic portuaire sont attribuables aux décisions d'affaires prises au Danemark et à Hambourg et à la consolidation au sein de l'industrie. À certains égards, ce secteur n'a pas voix au chapitre dans les décisions. Nous n'avons pas perdu autant que nous aurions pu, mais nous n'avons pas gagné non plus. Raison de plus pour nous surpasser, élaborer un bon plan et agir en conséquence.

Le Greater Vancouver Gateway Council a été créé en 1992 environ. Ils ont travaillé à un programme pendant 12 ou 14 ans. Ils ont énoncé une marche à suivre. Ils m'ont dit avoir dressé une liste de projets A, B, C et D, des grands projets prioritaires pour que le gouvernement de la Colombie-Britannique intervienne; ils savaient exactement ce qu'ils voulaient faire. Puis, quand le gouvernement fédéral a participé à la stratégie du Pacifique, le conseil avait fait tous ses devoirs en l'espace de 10 ou 12 ans. Nous sommes au début de ce processus. Comme vous le savez, nous ne venons pas juste de commencer à intervenir dans l'industrie du transport par conteneurs. Nous œuvrons dans cette industrie depuis 40 ans. La grande différence maintenant, c'est que beaucoup plus de gens sont en cause, outre les groupes d'intérêts portuaires. Dans le passé, l'Administration portuaire, peut-être l'ancienne Commission portuaire et les usines de revalorisation des terminaux collaboraient avec le CN. Beaucoup plus d'intervenants participent cette fois-ci, ce qui est bénéfique à mon avis.

Le sénateur Mercer : Je partage l'inquiétude des sénateurs Oliver et Cowan au sujet du nombre de groupes de porte d'entrée. J'ai également aimé le petit cours d'histoire que vous nous avez donné sur la porte d'entrée du Pacifique. Toutefois, j'imagine que je suis comme tous les Haligoniens ou tous les autres résidents de la Nouvelle-Écosse, qui en ont assez de toujours être le second violon. Le gros lot continue de traverser l'océan, sous nos yeux, et nous ne semblons pas pouvoir attirer ce trafic. Je tiens à dire une chose à propos de votre exposé et de votre organisation : Avec un budget inférieur à 100 000 \$, vous nous avez donné plus de documents que d'autres organisations dont le budget est nettement plus élevé. Je ne les nommerai pas.

Mr. Frost: I should have brought my 50- or 60-page presentation.

Senator Mercer: You can fill in the blanks. However, it seems to me that we need to bring this project together. Yes, it took 12 or 14 years for the Vancouver gateway people to become the Pacific Gateway people. Then, for a time we had a minister responsible for Asia-Pacific, a Secretary of State in a previous government, and it was abolished. The cabinet position ended again with another previous government. It seems to me that by having a Secretary of State for Asia-Pacific, somebody came to the cabinet table weekly as the champion for the Pacific Gateway. Every time there was a discussion about anything, he — it happened to be a man all the time, if I recall correctly — could say, this is important for the Pacific Gateway. He could always put everything in the context of the Asia-Pacific traffic. We do not have that position and we do not seem to have a champion either. I am not being critical politically of the three ministers from Atlantic Canada but they all have other large responsibilities. Am I correct in saying there does not seem to be that champion, that Captain Atlantic, who leads the charge for us?

Mr. Frost: My understanding is that Peter MacKay has —

Senator Mercer: He is the minister. I am not being critical of Peter MacKay.

Mr. Frost: Through his responsibilities for the Atlantic Canada Opportunities Agency, ACOA, he is the champion of the Atlantic Gateway.

Senator Mercer: I am trying not to be political in criticizing Peter MacKay but he is the Minister of Foreign Affairs, the Minister of ACOA and the regional minister for two provinces, P.E.I. and Nova Scotia. He has a heavy plate.

Senator Oliver: He is a talented guy.

Senator Mercer: I say he has a full plate. I will not go that far, Senator Oliver. I think we need a minister, or someone, not necessarily a politician, who can champion the Atlantic Gateway and can bring these things together. Is there any attempt by anybody to bring all these little pieces together?

Mr. Frost: My understanding is that he is engaged and interested in the Atlantic Gateway file. He took a lot of interest in the Atlantic Gateway Business Case, as well as putting together that MOU. He encouraged both those initiatives and I believe he is leading a mission to India this month.

Senator Mercer: He is going to India, I understand that, yes.

Mr. Frost: He is going with Minister Lawrence Cannon. We see that step as an incredibly positive one, and we congratulate that initiative. Assuming we can marshal more resources, bring in more members and boost our budget, I think you will see us take a higher profile and ramp things up a little.

M. Frost : J'aurais dû apporter mon exposé de 50 ou 60 pages.

Le sénateur Mercer : Vous pouvez donner des indications si on vous le demande. Il me semble que nous devons mettre ce projet en place. Oui, il a fallu 12 ou 14 ans pour que le portail Vancouver devienne la porte d'entrée du Pacifique. Puis, pendant quelques temps, nous avons eu un ministre responsable de l'Asie-Pacifique, un secrétaire d'État d'un gouvernement précédent, et ce poste a été aboli. Le poste au sein du Cabinet a aussi été supprimé par un autre gouvernement précédent. Je pense que lorsqu'il y avait un secrétaire d'État pour l'Asie-Pacifique, il y avait quelqu'un au Cabinet qui était l'avocat de la porte d'entrée du Pacifique. À chaque discussion sur n'importe quel sujet, il — il se trouve que c'était un homme à l'époque, si je me souviens bien — pouvait signaler ce qui était important pour la porte d'entrée du Pacifique. Il pouvait toujours ramener tout au contexte du trafic Asie-Pacifique. Nous n'avons pas ce poste et il semble aussi que nous n'avons pas de défenseur. Je ne veux pas faire une critique politique des trois ministres du Canada atlantique, mais ils ont tous d'autres grandes responsabilités. Ai-je raison de dire qu'apparemment il n'y a pas de défenseur, de capitaine atlantique, qui nous mène à la charge?

M. Frost : Je crois comprendre que Peter MacKay a...

Le sénateur Mercer : C'est le ministre. Je ne suis pas en train de critiquer Peter MacKay.

M. Frost : De par ses responsabilités à l'Agence de promotion économique du Canada atlantique, l'APECA, il est le champion de la porte d'entrée de l'Atlantique.

Le sénateur Mercer : Je n'essaie pas de faire de la politique en critiquant Peter MacKay, mais il est le ministre des Affaires étrangères, le ministre de l'APECA et le ministre régional de deux provinces, l'Île-du-Prince-Édouard et la Nouvelle-Écosse. Il a beaucoup de fonctions.

Le sénateur Oliver : Il est doué.

Le sénateur Mercer : Je dis qu'il a beaucoup de fonctions. Je n'irai pas aussi loin que vous, sénateur Oliver. Je pense que nous avons besoin d'un ministre, ou de quelqu'un, pas forcément un politicien, qui puisse défendre la porte d'entrée de l'Atlantique et mettre tout cela en place. Est-ce que quelqu'un essaie de rassembler tous ces petits éléments?

M. Frost : Je crois comprendre qu'il travaille et s'intéresse au dossier de la porte d'entrée de l'Atlantique. Il s'y est beaucoup intéressé et il a aussi préparé le protocole d'entente. Il a encouragé ces deux initiatives et je crois qu'il conduit une mission en Inde ce mois-ci.

Le sénateur Mercer : Il se rend en Inde, je crois bien, oui.

M. Frost : Il part avec le ministre Lawrence Cannon. Ce voyage représente pour nous un pas extrêmement important et nous le félicitons d'avoir pris cette initiative. Si nous pouvions avoir plus de ressources, gagner l'appui d'un plus grand nombre de députés et augmenter notre budget, vous verrez que nous rehausserons notre image et que nous nous agrandirons.

Senator Mercer: That brings me to my next question. We have heard a number of times about the large amount of money that has been put aside for gateways but not specifically designated for the Atlantic Gateway or the Halifax Gateway. Have you thought of, or have you applied for, any of that funding that was announced in the most recent budget? As we know, the budget has a specific line for money for the Pacific Gateway.

Mr. Frost: Yes.

Senator Mercer: We do not. We apply to a pool of money. Have you applied to that pool of money?

Mr. Frost: As we understand it so far, there is no mechanism to apply for that funding so we have been giving some thought to it and we have a paper in development but how was that expressed at that meeting? The terms and conditions, Ts and Cs, are not finalized to access those funds yet. I do not think it has passed through Treasury Board yet.

Senator Mercer: It is frustrating. It was a good announcement. We all wish the budget had a line item for the Atlantic Gateway but now, even though we must apply to this pool of money, there is no mechanism to apply. Obviously, we need to pursue this matter. You identified under key issues, "infrastructure development and funding." What key infrastructure items do you refer to?

Mr. Frost: We are looking at developing a distribution park or "distripark" of some sort, probably in the Burnside area to bring distribution and transload facilities together in one cluster. Road improvements in that area and that sort of thing might be required.

Senator Mercer: Are improvements needed on the air cargo side?

Mr. Frost: Yes, and the air cargo as well.

Senator Mercer: Senator Cowan did not take a bow as past Chairman of the Halifax International Airport Authority for all the good work.

Mr. Frost: My understanding is they are moving forward with a project. They have identified a developer and they want to move forward and do something.

Senator Mercer: Fish is one of the main products you are targeting?

Mr. Frost: Yes, fish exports, and I think with new life in offshore oil and gas, it will help in terms of the inbound cargo for the EnCana project and maybe help move cargo to Newfoundland as well.

Senator Mercer: Of the products shipped by air freight, are lobsters at the top of the list?

Mr. Frost: Yes.

Senator Mercer: Mainly to France in December?

Mr. Frost: No, it is year-round.

Le sénateur Mercer : Voilà qui m'amène à ma prochaine question. Nous avons plusieurs fois entendu parler des grandes sommes d'argent mises de côté pour les portes d'entrée, mais pas particulièrement pour la porte d'entrée de l'Atlantique ou celle de Halifax. Avez-vous pensé à, où avez-vous demandé, l'un de ces financements annoncés dans le budget le plus récent? Comme nous le savons, le budget prévoit un montant précis pour la porte d'entrée du Pacifique.

M. Frost : Oui.

Le sénateur Mercer : Ce n'est pas notre cas. Nous demandons de l'argent. Avez-vous demandé de l'argent?

M. Frost : D'après ce que nous comprenons, il n'y a pas de mécanisme pour demander ces fonds, alors nous y avons pensé un peu et nous préparons un document, mais de quelle façon en a-t-on parlé à cette réunion? Les modalités et les conditions pour recevoir ces fonds ne sont pas encore établies. Je ne pense pas que ce soit encore passé par le Conseil du Trésor.

Le sénateur Mercer : C'est frustrant. C'était une bonne annonce. Nous espérions tous que le budget avait un élément pour la porte d'entrée de l'Atlantique, mais, maintenant, bien que nous devions demander cet argent, il n'y a pas de mécanisme pour le faire. Nous devons, bien sûr, poursuivre cette affaire. Parmi les questions essentielles, vous avez identifié « développement et financement de l'infrastructure ». À quels éléments essentiels de l'infrastructure faites-vous référence?

M. Frost : Nous envisageons la possibilité de développer une sorte de parc de distribution, probablement dans la région de Burnside afin de regrouper dans un seul endroit les installations de distribution et de transbordement. Il sera peut-être nécessaire d'améliorer les routes et ce genre d'infrastructure dans la région.

Le sénateur Mercer : Faut-il des améliorations pour le fret aérien?

M. Frost : Oui, pour le fret aérien aussi.

Le sénateur Mercer : Nous n'avons pas félicité le sénateur Cowan pour l'excellent travail qu'il a fait quand il était président de l'administration de l'Aéroport international de Halifax.

M. Frost : Je crois comprendre qu'ils sont en train de mettre en place un projet. Ils ont un promoteur et ils veulent commencer quelque chose.

Le sénateur Mercer : Est-ce que le poisson fait partie des produits que vous ciblez principalement?

M. Frost : Oui, les exportations de poissons, et avec le rebondissement du secteur pétrolier et gazier en mer, cela aidera les marchandises à l'arrivée pour le projet EnCana et peut-être aussi à transporter les marchandises jusqu'à Terre-Neuve.

Le sénateur Mercer : Est-ce que les homards sont en haut de la liste de tous les produits expédiés par avion?

M. Frost : Oui.

Le sénateur Mercer : Surtout vers la France en décembre?

M. Frost : Non, pendant toute l'année.

Senator Mercer: Year-round but December is the busy time because of the people of France and lobster at Christmas?

Mr. Frost: That is an issue of seasonality, yes.

Senator Adams: My question relates to air cargo. I live in the Arctic where there are no highways. We pay a lot of money to the airline for cargo. Sometimes we deal with people in restaurants in the South, especially for Arctic char and products like that, and we cannot compete with Boston and fish landing in there. I do not know how this works with Air Canada but we have two major airlines in Nunavut and the Northwest Territories, First Air and Canadian North. Some people in the community have a fish plant where they process 200 tonnes of turbot and Arctic char every year. They have an agreement with Boston restaurant owners and the restaurant owners do not want frozen fish. They want only fresh fish on ice. Do you ship the ice up to Baffin Island, then down to the Boston and Montreal? You have to pay by the kilogram for the ice and the fish but how does the system work with Air Canada? Sometimes we used a system called backhaul where the airlines come up North with a big load and come back empty. I was wondering in your organization how the system works. There should be more partnerships and joint ventures with some of the people up there. It is sometimes difficult to ship copper and some of the products from the North. If a company wanted to ship anything to the South, they had to start their negotiations with shippers somewhere between March and April. They had to start negotiating for one ship. Between May and June it was too late and they would have to wait until September. Those are the kinds of problems we have in the Arctic to ship freight.

Mr. Frost: I think there might be an opportunity there because I know the airport in Halifax is interested in developing links with Baffin Island. The flying distance is not that much greater than from Ottawa or Montreal, the normal places that service parts of the North. The new CEO of the Halifax International Airport Authority, I believe, was the CEO of Canadian North.

Senator Adams: Yes.

Mr. Frost: He probably knows that area and that market extremely well. I know some folks in Labrador also prepared a study, I think, this time last year looking at links with the North so there may be some follow-up we could do. I think your point is well taken if you could take advantage of backhaul opportunities. Most of what is shipped is going in, and not coming out. I think you might be onto something there.

Senator Adams: We have a system for fresh fruit, food and things like that.

Mr. Frost: Yes.

Senator Adams: And we have subsidies from the government.

Le sénateur Mercer : Pendant toute l'année, mais surtout en décembre à cause des Français qui mangent des homards à Noël?

M. Frost : Oui, les saisons comptent pour quelque chose.

Le sénateur Adams : Ma question porte sur le fret aérien. Je vis dans l'Arctique où il n'y a pas d'autoroutes. L'envoi de marchandises par avion est très cher. Nous livrons parfois à des gens qui ont des restaurants dans le Sud, surtout l'omble chevalier et des produits de ce genre, et nous ne pouvons pas affronter la concurrence dans le débarquement de poissons à Boston. Je ne sais pas comment ça se passe avec Air Canada, mais nous avons de grandes compagnies aériennes au Nunavut et dans les Territoires du Nord-Ouest, First air et Canadian North. Des membres de la collectivité ont une usine de transformation du poisson qui traite annuellement 200 tonnes de flétans noirs et d'omble chevalier. Ils ont conclu une entente avec des restaurateurs de Boston, les restaurateurs ne veulent pas de poisson congelé. Ils ne veulent que du poisson frais sur glace. Faut-il expédier la glace jusqu'à l'île de Baffin, puis jusqu'à Boston et Montréal? La glace et le poisson doivent être payés au kilogramme. Quel est le système utilisé par Air Canada? Nous utilisons quelquefois le voyage de retour, les avions arrivent au Nord avec un gros chargement et retournent vides. Je me demande si votre organisation sait comment le système fonctionne. Il faudrait plus de partenariats et de coentreprises avec des gens qui vivent là-bas. Il est quelquefois difficile d'expédier du cuivre ou d'autres produits exploités au Nord. Si une société veut expédier quelque chose au Sud, il faut qu'elle commence à négocier avec les expéditeurs entre le mois de mars et le mois d'avril. Elle doit commencer à négocier une expédition. Entre le mois de mai et le mois de juin, ce serait trop tard et elle devra attendre jusqu'au mois de septembre. Voilà le genre de problème auquel se heurtent les gens qui vivent en Arctique pour expédier du fret.

M. Frost : Je crois qu'il y a une possibilité là-bas, car je sais que l'aéroport de Halifax est intéressé à établir une liaison avec l'île de Baffin. La distance de vol n'est pas de beaucoup supérieure à celles à partir des aéroports d'Ottawa ou de Montréal qui desservent habituellement des régions du Nord. Le nouveau PDG de l'administration de l'Aéroport international de Halifax, était, je crois, le PDG de Canadian North.

Le sénateur Adams : Oui.

M. Frost : Il connaît probablement extrêmement bien ce marché et cette région. Je sais que des gens du Labrador ont aussi fait une étude, il y a un an semble-t-il, sur la possibilité d'établir des lignes aériennes avec le Nord, nous pourrions utiliser cette étude. Je crois que votre argument est valable si vous pouviez tirer avantage des voyages de retour. Les cargaisons vont surtout du Sud au Nord, pas dans le sens contraire. Je pense qu'il y a des possibilités pour vous là-bas.

Le sénateur Adams : Nous avons un système pour les fruits frais, les aliments et les produits de ce genre.

M. Frost : Oui.

Le sénateur Adams : Et nous recevons des subventions du gouvernement.

Mr. Frost: Yes.

Senator Adams: Especially in the community Co-op stores and things like that. For anything they buy, the food prices are so high. A steak up there, one piece of steak, a T-bone steak, is around \$16.

Senator Tkachuk: It is the same in Saskatoon.

Senator Adams: According to an agreement with other provinces, we pay no PST in Nunavut. If I go to a store and buy furniture, they automatically say, "You do not have to pay PST." If I buy furniture in Ontario, and have it shipped to the community in the North, they are supposed to deduct the PST for someone living in the Arctic. We still pay GST, but we do not pay PST. That issue needs to be looked at, especially in relation to the airlines. Right now I ship sometimes from Ottawa. I pay so much a kilogram for fuel to ship it to Rankin Inlet. One shipment was over 1,000 pounds, including a 750-pound machine. It cost me \$200 for shipping up there for the aircraft and fuel plus GST and PST on top of that. The freight was \$800, and with the shipping charge, NAV Canada and everything on top, it came to over \$1,100. Those are the kind of charges we are paying in the North.

Senator Tkachuk: I want to return to the port because we are studying containerization. I brought up the issue of the static amount of cargo, not cargo but containers, coming into the Port of Halifax. When I moved my father from his home to a seniors' apartment facility, I phoned SaskTel first and told them I was disconnecting from them and they said, "Who are you reconnecting with?" I said, "I am reconnecting with Shaw." They said, "We have this new seniors' program that is competitive with Shaw." I said, "Yes, but my father has been a customer of SaskTel for over 60 years, as long as SaskTel has been in existence. No one ever phoned my dad and told them about the new special deal they had for seniors."

It comes back to, the most expensive customer is the new customer, and often we do not look after our old customers, the customers that provide the bread and butter. I was looking at the numbers. However, when the port was before us they said they dropped to around 450,000, which is 1997 levels, from what I can tell. Nobody said, there is a problem and we are losing our customers, customers that have been delivering products and containers to the port here. Instead, we are talking about new emerging markets. Yes, that is true: There are new emerging markets but we should not be losing old ones. We have a trade official in India and a person in New Jersey but we have a lot of customers in Europe. Those customers are the ones we should service the heck out of because we want to keep the customers we have. We do not want to lose them because their replacement costs are so high. However, not one group has come before us and said this problem is serious. We must deal with it and we have a plan that is all-inclusive to deal with the customers that we are obviously not servicing well because we are losing them, they are going somewhere else and we did not know that they were going

M. Frost : Oui.

Le sénateur Adams : Tous les prix alimentaires sont très élevés particulièrement dans les magasins Co-op, et cetera. Là-bas, un bifteck, une tranche de bifteck, un bifteck d'aloyau coûte environ 16 \$.

Le sénateur Tkachuk : C'est pareil à Saskatoon.

Le sénateur Adams : Aux termes d'une entente conclue avec d'autres provinces, nous ne payons pas de TVP au Nunavut. Si je vais dans un magasin pour acheter des meubles, on me dira automatiquement : « Vous n'avez pas à payer de TVP ». Si j'achète des meubles en Ontario pour les expédier vers le Nord, les commerçants sont supposés déduire la TVP puisque j'habite dans l'Arctique. Nous payons la TPS, mais nous ne payons pas de TVP. C'est une question qu'il faudrait examiner surtout en ce qui concerne les compagnies aériennes. Il m'arrive maintenant d'expédier des marchandises à partir d'Ottawa. Je paie tant pour un kilo de carburant pour l'expédier à Rankin Inlet. Une expédition avait un poids supérieur à 1 000 livres, une machine pesait 750 livres. J'ai payé 200 \$ pour l'expédition, l'avion, le carburant, la TPS et en plus de cela la TVP. Le fret était de 800 \$ et avec les frais d'expédition, NAV CANADA et tout ce qui suit, j'ai payé plus de 1 100 \$. C'est ce que nous payons dans le Nord.

Le sénateur Tkachuk : Je veux revenir au port parce que notre étude porte sur la conteneurisation. J'ai soulevé la question du montant stable de la cargaison, pas de la cargaison, mais des conteneurs qui arrivent au port de Halifax. Quand j'ai aidé mon père à quitter sa maison pour aller vivre dans une résidence d'appartements pour personnes âgées, j'ai d'abord téléphoné à un employé de Sask Tel pour lui dire que je voulais couper ma ligne. Il a demandé : « Quelle compagnie va brancher votre nouvelle ligne ? » Je lui ai dit que c'était Shaw. Il m'a annoncé que Sask Tel offrait un nouveau programme à l'intention des personnes âgées concurrentiel. Je lui ai dit que mon père a été abonné à Sask Tel pendant plus de 60 ans, depuis que la compagnie existe. Personne ne lui a jamais téléphoné pour lui parler de ce nouveau programme pour les personnes âgées.

Ce qui revient à dire, que le nouveau client est le plus cher. Les clients de longue date sont souvent délaissés, pourtant ce sont eux qui font vivre la compagnie. J'ai consulté des chiffres. Même si les représentants des autorités portuaires qui se sont présentés devant nous ont dit qu'ils avaient chuté autour de 450 000, c'est-à-dire aux niveaux de 1997, d'après ce que je peux voir. Personne n'a signalé de problème ni de perte de clients, des clients qui livraient des produits et des conteneurs au port. Voilà qu'au lieu de parler de cela, nous parlons de nouveaux marchés émergents. Il est vrai qu'il y a de nouveaux marchés émergents, mais nous ne devrions pas perdre nos anciens marchés. Nous avons un attaché commercial en Inde et quelqu'un au New Jersey. Mais nous avons beaucoup de clients en Europe, et nous devrions tout faire pour bien les servir, parce que nous voulons garder notre clientèle. Nous ne voulons pas les perdre, parce qu'il serait très cher de les remplacer. Cependant, pas un seul groupe qui a comparu devant nous a dit qu'il y avait un sérieux problème. Nous devons le régler, et nous avons un plan global pour s'occuper des clients qui n'ont assurément pas eu un bon service puisque nous les perdons.

until it was too late. They told us they were going after the fact. They had already made their decision. I do not get it. Has your group had a meeting about this problem to discuss, "What are we going to do? How are we going to solve this problem?" This situation cannot continue to flatline. It has been flattening for 10 years. Not one person has said, this problem is serious, and we have a major problem on our hands; not one group in the day and a half that we have been here.

Mr. Frost: I guess we are focused on the future but the lines that are still here are legacy carriers. That is the best description of them. They have all been here since absolutely day one.

Senator Tkachuk: I would be kissing their ass.

Mr. Frost: We are. Atlantic Container Line, Zim and Hapag-Lloyd have all been here since the late 1960s or early 1970s. They are incredibly loyal to this port and incredibly loyal to this region. They are critical to this region as well because they provide refrigerated containers for seafood exports, blueberry exports, french fry exports and those sorts of commodities. Of the lines that have left, Maersk was here only for 20 years, since 1987. China Shipping was here only a couple of years. Maersk was immersed here. Obviously, their leaving was a big disappointment but yes, we are focused on retaining existing business and existing customers but we are moving forward with a plan. The interesting thing about the Halifax market is that it serves a myriad of markets. Vancouver it is pretty well Asia-Pacific. Asia is a big place obviously but most of their traffic is Pacific Rim. Most of the Montreal market is North Atlantic; North Europe to Montreal through to the Midwest. In the case of Halifax, only a handful of lines are not served directly from this port. The port is losing cargo in some of its traditional markets but growing cargo in some of its non-traditional markets so we must service traditional markets but especially, we must go after the new, emerging markets. I agree with you, which is why we need more than the resources that we have. We could have people on the ground all over the place but we must be focused.

Senator Tkachuk: You must focus still on the customers. If you have the customers, it is easier to focus on them because you already have a relationship with them so you need to pound the pavement and visit them, solve their problem, be competitive and make sure they do not go anywhere else. Maybe I am simplifying it. I do not know. I have been in business and I always used to teach that your present customer is your best customer.

Mr. Frost: Yes, the landscape has also changed in terms of who the customer is. It used to be we could go to XYZ Shipping Line and that was all we needed to concentrate on. Now, we need to

Ils partent ailleurs et nous ne l'apprenons que lorsqu'il est trop tard. Ils nous ont dit qu'ils recherchaient des faits. Ils avaient déjà pris leur décision. Je n'arrive pas à comprendre. Est-ce que votre groupe a tenu une réunion pour parler de ce problème, pour se demander ce qu'il allait faire, comment allait-il régler ce problème? Cette situation ne peut pas continuer, cela dure depuis 10 ans. Pas une seule personne n'a dit que le problème est sérieux; et nous avons un gros problème. Pas un seul groupe durant la journée et demie que nous avons passée ici n'en a parlé.

Mr. Frost : Je suppose que nous nous concentrons sur l'avenir, mais les compagnies qui sont encore ici sont des transporteurs que nous avons hérités. C'est la meilleure façon de les décrire. Elles sont toutes ici depuis le premier jour.

Le sénateur Tkachuk : Je leur baiserai les pieds.

Mr. Frost : C'est ce que nous faisons. Les compagnies Atlantic Container Line, Zim et Hapag-Lloyd sont toutes ici depuis la fin des années 1960 ou le début des années 1970. Elles sont incroyablement fidèles à ce port et à cette région. Ces compagnies sont très importantes pour la région parce qu'elles fournissent des conteneurs réfrigérés aux exportateurs de poissons, de bleuets, de frites et de ce genre de produits. Maersk, une des compagnies qui est partie, n'est restée ici que 20 ans, depuis 1987. China shipping n'est restée que deux ou trois ans. Maersk s'était complètement installée ici. Évidemment, le départ de ces compagnies est une grande déception, mais nous nous efforçons de garder les entreprises et les clients que nous avons et nous préparons un plan. Le marché de Halifax est intéressant car il dessert une myriade de secteurs. Vancouver est évidemment dans la zone Asie-Pacifique. L'Asie est bien sûre un grand continent, mais la plupart de son trafic se fait sur le littoral du Pacifique. L'Atlantique Nord, de l'Europe du Nord à Montréal en passant par le Midwest constituent la majeur partie du marché de Montréal. Pour ce qui est de Halifax, seulement une poignée de compagnies ne sont pas desservies directement par ce port. Si dans quelques-uns de ses marchés traditionnels le volume de marchandises du port diminue, il augmente dans quelques marchés non traditionnels. Nous devons donc desservir les marchés traditionnels, mais surtout chercher de nouveaux marchés émergents. Je suis d'accord avec vous, c'est la raison pour laquelle nous avons besoin de plus de ressources. Nous pourrions avoir des représentants partout sur le terrain, mais nous devons axer nos efforts.

Le sénateur Tkachuk : Vous devez quand même porter votre attention sur les clients. Si vous en avez, il est plus facile d'axer vos efforts sur eux parce que vous avez déjà une relation avec eux, vous devez frapper à leur porte, leur rendre visite, régler leurs problèmes, être compétitifs et s'assurer qu'ils ne partiront pas ailleurs. Je simplifie peut-être. Je ne sais pas. J'ai été dans les affaires et j'ai toujours enseigné que le client actuel est le meilleur client.

Mr. Frost : Le milieu a aussi changé, on se demande qui est le client. À l'époque, on pouvait aller chez la compagnie maritime XYZ et il n'était pas nécessaire de se concentrer sur autre chose.

concentrate on the shipping line, the shipper and the consignee. It is much more complicated.

Senator Tkachuk: It is big money.

Mr. Frost: The whole Savannah thing has shown that we need to concentrate. The shipper drives a lot of the port selection process.

Senator Oliver: Mr. Hamblin, do you want to respond?

Mr. Hamblin: Yes, in the same vein, since my background is primarily transportation in the systems area but historically I have worked with Clarke Transport, which is one of the larger land shipping companies in Canada, I think keeping existing customers has always been our focus. One of the focuses, although it is not obvious in the presentation of the Halifax Gateway Council, was to examine the current customers too to see what we can do to improve service for them. The only way that a port like Halifax, which is a discretionary port for the major container lines, will grow, is if we offer more facilities such as the transload distribution centers. If customers have a choice of going to Savannah, which has several acres of industrial parks and distribution centers within two or three miles of the actual port, or going to Halifax where we have a fractionalized distribution network, then they will go to Savannah. Maersk made a huge investment in Savannah, and for them to eliminate coming through Halifax was not a major decision we could do much about. It was not something that the Port of Halifax or Halterm, who I work closely with as their main company here for the container business, could do much about. The senior management of Halterm and people from Ceres and the Port of Halifax are spending a great amount of time with the current customers in Europe, which is their main market. Our real direction is two-pronged. One is to improve the facilities here so that the historical customers and clients will continue to come, and the other is to look at the emerging markets like India.

Coming from the private sector, I have a couple of other little comments. I am used to quick decision-making. The senior management of the company I work for are quick to seize opportunities. I attended the signing of the MOU and saw the lovely presentations that said there was a fund of \$3.7 billion or whatever for infrastructure and gateways. Many people seem to be jumping on the gateway process. As you alluded to, there is a fractionalization of the way things are going because there is an Atlantic Gateway, and an initiative here and an initiative there. We cannot represent the world but the Halifax Gateway focuses on Nova Scotia. After the MOU was signed, and the lovely presentation, people from the federal government came and we sat down and discussed the future. As Mr. Frost alluded to, the way it was presented to us was that the funding application was not in place so it is there but we cannot access it yet. I think we need to move and do things, not that this is not a wonderful opportunity for us to present

Aujourd’hui, nous devons nous concentrer sur la compagnie maritime, l’expéditeur et le destinataire. C’est beaucoup plus compliqué.

Le sénateur Tkachuk : Il y a beaucoup d’argent en cause.

Mr. Frost : Tout ce qui s’est passé à Savannah nous a montré que nous devons axer nos efforts. L’expéditeur joue un rôle important dans le processus de sélection du port.

Le sénateur Oliver : Monsieur Hamblin, voulez-vous répondre?

Mr. Hamblin : Oui, dans le même ordre d’idées, mon expérience est surtout dans le transport des systèmes, mais j’ai travaillé chez Clarke Transport, l’un des plus grands transporteurs par voie de terre au Canada et je pense que nous nous attachions toujours à garder nos clients. L’une des priorités, même si ce n’était pas évident dans l’exposé du Halifax Gateway Council, était d’examiner aussi les clients actuels pour voir ce que nous pourrions faire pour améliorer le service que nous leur offrons. Le seul moyen qui permettra à un port comme celui de Halifax, qui est un port discréptionnaire pour les grandes compagnies de transport par conteneurs, de s’agrandir, est d’offrir plus d’installations, comme des centres de transbordement, par exemple. Si on demande aux clients de choisir entre Savannah, qui a plusieurs acres de parcs industriels et de centres de distribution situés à deux ou trois milles du port, et Halifax qui a un réseau fractionné de distribution, ils choisiront Savannah. Maersk a fait un énorme investissement à Savannah et nous ne pouvions rien faire contre l’importante décision de cette compagnie de ne plus passer par Halifax. Ni le port de Halifax ni Halterm, avec qui je travaille étroitement en tant que leur principale compagnie de transport de conteneurs, n’auraient pu faire grand-chose à ce sujet. La direction de Halterm et les représentants de Ceres et du port de Halifax consacrent beaucoup de temps aux clients européens actuels, qui représentent leur principal marché. Notre vraie orientation est à deux volets. L’un est l’amélioration des installations sur place afin que les clients de longue date continuent de venir et l’autre est la recherche des marchés émergents comme l’Inde.

Ayant travaillé dans le secteur privé, j’ai deux ou trois petites choses à dire. J’ai l’habitude de voir les gens prendre rapidement des décisions. La haute direction de la compagnie où je suis employé saisit vite les occasions. J’ai assisté à la signature du protocole d’entente et j’ai entendu les belles déclarations annonçant un financement de 3,7 milliards de dollars pour l’infrastructure et les portes d’entrée. Beaucoup de gens semblent participer aux programmes de portes d’entrée. Comme vous avez mentionné, les choses se déroulent de façon épargillée, il y a une porte d’entrée de l’Atlantique, une initiative pour ceci, une autre pour cela. Nous ne pouvons pas représenter le monde, mais la porte d’entrée de Halifax est plutôt axée sur la Nouvelle-Écosse. Après la signature du protocole d’entente, et après avoir entendu la belle déclaration, des représentants du gouvernement fédéral sont venus et nous les avons rencontrés pour parler de l’avenir. Ainsi que l’a dit M. Frost, ils nous ont déclaré que le mécanisme de demande de financement n’était pas en place; c’est la raison

this information, but we are interested in both current customers and the future.

Senator Oliver: You said that one of the problems here is what you called the “fractionalized distribution network.” What do you mean by that? Then you said, to improve Halifax’s chances, we need to “improve the facilities here.” What facilities need to be improved?

Mr. Hamblin: As Mr. Frost alluded to, the focus is changing. Maersk will not decide suddenly to bring the ships back here unless their major customers, the shippers, want to come here. The facilities I am looking at are the distribution centre, distribution park. We have an initiative underway in Burnside. Several different initiatives look at other areas of Nova Scotia to provide facilities for the major customers; the Wal-Marts, Home Depots, et cetera.

Senator Oliver: Can you tell me what kind of facility you are talking about? Is it a warehouse?

Mr. Hamblin: I am talking about large warehouses that are equipped with the proper infrastructure in terms of road access and highway accesses that allow shipment and containers to travel from the port to the warehouses, and then out to the rest of North America.

Senator Oliver: We do not have those warehouses now in Halifax?

Mr. Hamblin: We do not have them in the kind of scope we need, or that are in Savannah, or wherever else. An initiative is starting. I believe the next speaker is from Consolidated Fastfrate, which has an excellent initiative underway in that area. Right now, there are a lot of warehouses within Halifax but there is no real centralization or consolidation, and Halifax is not sold worldwide in a marketing initiative that says we have these facilities, because we do not.

Mr. Frost: We will be centralized.

Mr. Hamblin: We will be, and that is the biggest initiative that I see in the short-term future. One of the companies I am heavily associated with is probably the largest landowner in Nova Scotia in terms of property available, and we are looking at a number of different areas and initiatives in that area too.

Senator Oliver: Are those initiatives for warehousing?

Mr. Hamblin: Yes, they are in warehousing but warehousing specifically aimed at deconsolidation of shipments coming in by container and redistribution throughout the country via road or rail; not warehousing in terms of long-term storage.

Senator Oliver: No.

Mr. Hamblin: Distributions, yes.

pour laquelle nous n'avons pas encore accès à ce financement. Je pense que nous devons faire avancer les choses, non pas parce que c'est là une bonne occasion de communiquer cette information, mais parce que nous nous intéressons aux clients actuels et à ce que nous réserve l'avenir.

Le sénateur Oliver : Vous avez dit que le « réseau de distribution fractionnée » était l'un des problèmes rencontrés ici. Que voulez-vous dire par là? Vous avez ensuite déclaré qu'il fallait pour accroître les chances de succès de Halifax « améliorer les installations qui s'y trouvent ». Quelles installations nécessitent des améliorations?

M. Hamblin : M. Frost l'a dit, le point de mire se déplace. Maersk ne décidera pas soudainement de faire accoster à nouveau les navires dans notre port sauf si leurs principaux clients, les expéditeurs, veulent que leurs conteneurs passent par Halifax. Pour ce qui est des installations, je pense au centre de distribution, au parc de distribution. Une initiative est en cours à Burnside. Plusieurs autres initiatives dans d'autres régions de la Nouvelle-Écosse visent l'implantation d'installations pour les principaux clients, par exemple, Wal-Mart, Home Depot, et cetera.

Le sénateur Oliver : À quelles installations faites-vous allusion? À des entrepôts?

M. Hamblin : À de grands entrepôts dotés d'une infrastructure appropriée, c'est-à-dire de routes et d'autoroutes qui les relient au port et aussi au reste de l'Amérique du Nord pour pouvoir y transporter les cargaisons et les conteneurs.

Le sénateur Oliver : N'y a-t-il pas de tels entrepôts aujourd'hui à Halifax?

M. Hamblin : Ils n'ont pas l'infrastructure nécessaire, comme ceux de Savannah ou d'ailleurs. Une initiative a été lancée. Je crois que le prochain témoin représente Consolidated Fastfrate qui a mis en œuvre une excellente initiative à cet effet. Halifax compte aujourd'hui un grand nombre d'entrepôts, mais il n'y a ni centralisation ni regroupement, aussi la promotion de Halifax faite dans le monde ne mentionne pas ce genre d'entrepôts, puisque nous n'en avons pas.

M. Frost : Nous allons établir une centralisation.

M. Hamblin : Tout à fait, et c'est, à mon avis, la plus importante initiative à court terme. L'une des compagnies avec laquelle j'entretiens des liens très étroits est probablement, en Nouvelle-Écosse le plus grand propriétaire de terrains à bâtir. Nous étudions un certain nombre de projets dans des régions différentes, toujours dans le contexte des installations.

Le sénateur Oliver : S'agit-il de projet pour l'entreposage?

M. Hamblin : Oui, pour l'entreposage, mais un entreposage spécialement conçu pour le dégroupement des cargaisons livrées dans des conteneurs et pour la redistribution dans tout le pays par route ou par rail; il ne s'agit d'entreposage à long terme.

Le sénateur Oliver : Non.

M. Hamblin : Pour la distribution, oui.

Senator Oliver: Do I understand you correctly that for Maersk to reconsider coming back here, they would want this kind of distribution infrastructure to be available in the Halifax area?

Mr. Hamblin: First, they would have to know it is available, and, second, their major customers would need to say, "This is a place we want you to go because we can distribute to the Northeast U.S., the Central U.S. and Central Canada from there easily and efficiently."

Mr. Frost: Can I clarify or amplify what Mr. Hamblin mentioned about distribution centers? There are a number of examples in the U.S. of massive distribution parks being built around rail hubs in Chicago, for instance, and in Dallas, and closer by, in Savannah. In Europe, they call these centres "distriparks" but the idea is to cluster these warehouses around the transportation modes: around rail, highways, airports and ports if possible. Some places can do all four but usually, it is three out of four. That is the kind of thing we want to replicate and the kind of thing we are talking about under infrastructure development and funding. If you want to come back in a few weeks, we can probably elaborate on this plan and show you a couple of concepts.

The Chair: Thank you for your presentation and feel free to send us more information whenever you have it before we table our report. That information will be important to us, too. Our next witness is from Consolidated Fastfrate, Rob Pittman, Halifax Branch Manager.

Rob Pittman, Halifax Branch Manager, Consolidated Fastfrate: It is a pleasure to be here today and thank you very much for the invitation.

[*Translation*]

Welcome to everyone from Quebec, it is my pleasure to welcome you here.

[*English*]

Of course, a happy Hockey Day in Canada to everyone who will be watching today.

I have a brief 10-minute presentation. It is not a polished presentation but it is my way to invite you to the Fastfrate Transload Distribution Warehouse, TDW, in Burnside without you actually going there in person. I want to invite you to, more or less, a day in the life of any transload facility. You will have to excuse me if I boiled it down to the basics, but I wanted to leave here knowing that everybody has a basic understanding of the value-added aspect of a transload facility.

Consolidated Fastfrate is a national transportation company. We have been around over 40 years so we are not new to the market or the industry. For the sixth consecutive year, we have been on the *Financial Post* list of Canada's 50 Best Managed Companies. We have 17 terminals from coast to coast with

Le sénateur Oliver : Si je comprends bien, pour que Maersk envisage de revenir ici, il faudrait que la région de Halifax soit dotée de ce genre d'infrastructure de distribution, n'est-ce pas?

M. Hamblin : Il faudrait que cette compagnie sache d'abord que l'infrastructure existe, puis que ses principaux clients lui disent que c'est le genre de port qu'ils voudraient utiliser car ils pourront facilement et efficacement faire des livraisons dans les régions du Nord-Est et du Centre des États-Unis et aussi au Canada central.

M. Frost : Puis-je me permettre de préciser et d'approfondir les propos de M. Hamblin sur les centres de distribution? Aux États-Unis, il y a beaucoup d'exemples de construction de gigantesques parcs de distribution à proximité des plaques tournantes ferroviaires, par exemple, à Chicago, à Dallas et plus près à Savannah. En Europe, ces centres sont appelés « distriparks », l'idée étant de regrouper des entrepôts près des modes de transport assurés par les gares ferroviaires, les autoroutes, les aéroports et les ports si possible. Dans certains endroits, les parcs sont à proximité des quatre modes de transport, mais habituellement ils sont près de trois de ces modes de transport. C'est ce que nous voulons et c'est ce qui sous-tend nos discussions sur le développement et le financement de l'infrastructure. Si vous voulez revenir ici dans quelques semaines, nous pourrions développer ce plan et vous présenter quelques idées.

Le président : Merci pour votre exposé, n'hésitez pas à nous envoyer plus d'informations, quand vous en aurez, avant le dépôt de notre rapport. Ces renseignements sont également importants pour nous. Notre prochain témoin, Robert Pittman, représente Consolidated Fastfrate; il est le gestionnaire du bureau de Halifax.

Robert Pittman, gestionnaire du bureau de Halifax, Consolidated Fastfrate : Je suis heureux d'être ici aujourd'hui, merci beaucoup de m'avoir invité.

[*Français*]

Bienvenu à tous ceux d'entre vous qui viennent de Québec, il me fait plaisir de vous accueillir.

[*Traduction*]

Je souhaite, bien sûr, une belle journée du hockey à tous ceux qui regarderont la télévision aujourd'hui.

J'ai un bref exposé de 10 minutes. Il n'est pas parfait, mais c'est ma façon de vous inviter à l'entrepôt de distribution et de transbordement de Fastfrate à Burnside sans y aller physiquement. Je vous invite à passer à peu près une journée dans une installation de transbordement. Vous m'excuserez de ne parler que de l'essentiel, mais j'aimerais que vous repartiez tous en ayant une connaissance de base sur la valeur ajoutée d'une installation de transbordement.

Consolidated Fastfrate est une compagnie nationale de transport fondée il y a plus de 40 ans; nous ne sommes donc pas nouveaux dans le marché ou dans l'industrie. Pour la sixième année consécutive, nous avons été classés dans la liste du *Financial Post* énumérant les 50 compagnies canadiennes les mieux gérées.

1,600 full-time employees. Most of our terminals in Montreal, Toronto, Thunder Bay and westward are co-located with Canadian Pacific. We are co-located with CPR so that Montreal and westward are all Fastfrate intermodal operations, so a little history there.

We have companies operating under the Fastfrate umbrella. The transload division that I will speak of falls under Consolidated Fastfrate Inc. Fastfrate Logistics is a logistics company that takes care of cross-border movements. Canada Drayage Inc. is a full-load division and the company who works on and off the pier or on and off the CN ramp here in Halifax. Koch Transport is a Southwestern-based company that does a lot of cross-border less-than-truckload, LTL, transportation, and full-load transportation.

In about 2004, there were issues out West, as you all know, and the labour issues in Vancouver. Initial talks were going on about Halifax as an alternative so ideas were tossed around various agencies, the Halifax Port Authority being one, about a Halifax transload center. We purchased approximately 15 acres. Currently, we are operating in a 65,000-square-foot facility with capacity to expand. I will not go into all the geographical advantages that we all know about Halifax, and the natural attributes of our harbour. I think this information might have been relayed by previous witnesses but there was a Halifax opportunity, we invested in it and that is the building we are in now. Our previous facility in which Senator Mercer had the pleasure to visit, was approximately 11,000 square feet. We built the business case and we went straight ahead and forward, and it has been an endeavour to date.

One of the points on the slide is the export portion. At Fastfrate, we deal mainly with the incoming container traffic. That is what we call transload. Transload, in our application, is removing commodity or product from a marine unit and moving it into an intermodal container that we call a domestic unit. Hence it stays within the country.

For the exporter, transload allows that asset to be emptied, usually within a 24-hour period, so that asset is available for the exporter. Nova Scotia has a balance in exports and imports, more or less. When we try to sell transload, and convince major retailers in Canada of the value-added benefit, we must explain why they should remove product when it is already inside a unit; why remove it and put it in another one? The more times product is handled, the more risk there is of damages and what-not, so we must make that point about why to transload. I will touch on that point in the upcoming slides.

Nous avons 17 terminaux d'un bout à l'autre du pays et nous employons 1 600 personnes à temps plein. Nous partageons la plupart de nos terminaux à Montréal, Toronto, Thunder Bay et dans l'Ouest avec le Chemin de fer Canadien Pacifique Limitée. Nous partageons les terminaux de Montréal et de l'Ouest avec CFCP afin d'offrir des services de transport multimodal, donc voilà pour l'historique.

Certaines de nos compagnies opèrent sous l'égide de Fastfrate. Le service du transbordement dont je vais parler relève de Consolidated Fastfrate Inc. Fastfrate Logistics est une compagnie de logistique qui fait du transport transfrontalier. Canada Drayage Inc. est une compagnie de transport de cargaison entière qui dessert les quais portuaires et les rampes du CN ici à Halifax. Koch Transport est une entreprise basée dans le Sud-Ouest qui fait beaucoup de transport transfrontalier de chargement partiel et de charge entière.

Aux environs de 2004, il y a eu, comme vous le savez tous, des problèmes dans l'Ouest et des conflits de travail à Vancouver. Durant les premiers pourparlers, Halifax a été envisagée comme une autre possibilité, l'idée d'un centre de transbordement dans cette ville a été communiquée à différents organismes, dont l'administration portuaire de Halifax. Nous avons acheté environ 15 acres. Nous avons aujourd'hui une installation couvrant 65 000 pieds carrés et que l'on peut encore agrandir. Je ne vais pas énumérer tous les atouts géographiques qu'offre, nous le savons, Halifax ni les attraits naturels de son port. Des témoins précédents vous en ont peut-être parlé, mais Halifax offre une possibilité, nous avons investi dans cette ville, je parle de l'édifice que nous occupons. Les locaux où nous étions avant, et que le sénateur Mercer a eu le plaisir de visiter, couvraient environ 11 000 pieds carrés. Nous avons élaboré un plan commercial et sommes allés de l'avant; c'est, jusqu'à ce jour, un véritable effort.

L'exportation est l'un des points illustrés sur la diapositive. Fastfrate s'occupe principalement du trafic d'arrivée des conteneurs. Ce que nous appelons le transbordement et qui est, dans notre entreprise, le déchargement de marchandises ou de produits d'un navire pour les charger dans des conteneurs multimodaux que nous appelons conteneurs de service intérieur et qui restent donc dans le pays.

Le transbordement permet de vider le conteneur habituellement en moins de 24 heures; l'exportateur peut alors utiliser le conteneur. Le solde des exportations et des importations est plus ou moins équilibré en Nouvelle-Écosse. Lorsque nous faisons la promotion du transbordement, et que nous essayons de montrer aux grands détaillants canadiens les avantages de la valeur ajoutée, nous devons expliquer la raison pour laquelle leurs marchandises doivent être déchargées alors qu'elles sont déjà dans des conteneurs; pourquoi les décharger d'un conteneur pour les mettre dans un autre? Il est vrai que plus on touche à la marchandise, plus on risque de l'endommager, alors nous sommes obligés d'expliquer la raison du transbordement. Je reviendrai sur ce point dans les prochaines diapositives.

Fastrate's Halifax TDW, is really the drayage provider to and from the port through Canada Drayage Inc., CDI. We are a transload provider throughout Canada Fastfrate. Obviously, we can offer over-the-road service as well, too. It all stems from what we can do with the freight once it is removed. It could be regional distribution or distribution to the major distribution centers in Toronto and Montreal.

An interesting situation exists with one of our current customers, a large Canadian retailer that I will not mention. However, of the freight for Canadian Tire that comes through our terminal, easily 20 per cent comes back and is redistributed to the Maritimes. Again, that is another sell. We have the warehouse so in the future, maybe we can hold that product here. We can remove it from the marine container, store it in our warehouse and distribute that commodity and that product to their 19 retailers in the province directly. Obviously, there is a cost savings to the importer and it probably is a good thing for the environment to move less cargo to Central Canada so I think it would have a positive environmental impact by not adding that extra line haul move or long haul move.

This slide is what I was telling you about. I want to invite you over to our facility. Step 1 in our operation is to send this truck driver with an empty chassis to one of the container piers, be it Halterm or Ceres. In this picture, we are looking at Halterm. The containers are discharged, they are placed on the port and that driver picks up the containers. Obviously, the lift at the port picks up that box, places it on that bare chassis and the truck brings it back to our beautiful new 65,000-square-foot facility in Burnside. There is close access to the road going over the bridge.

We bring that unit in. Usually, it goes directly into a door to avoid movement within the yard. A clamp attaches to a truck, and the workers remove the product from that marine can carefully, and they reload it into a domestic unit. This slide is how a typical marine container arrives from overseas. Some of them hold less but most of them are packed tightly to maximize the capacity.

This next slide is an example of a domestic intermodal container into which that commodity is transferred. It is important to maximize and optimize the space in these units because that is our sell: We save the customer a move by optimizing this space. Four 40-foot marine containers will fit into three 53-foot domestic units, so there is more savings than only the cost efficiency of that one less line-haul move. As soon as the container is discharged from the vessel, it goes by railcar to its destination. Various shipping companies have different agreements for time allowed with the container but usually for a container shipped to Toronto, Chicago and what-not, in most cases, companies exceed their allowed free time so a detention surcharge is applied to the importer. The argument to the

L'entrepôt de distribution et de transbordement de Fastfrate utilise les services de Canada Drayage Inc. pour assurer le factage entre le port et l'entrepôt. Nous fournissons des services de transbordement dans toute la compagnie Fastfrate au Canada. Nous pouvons offrir aussi, bien sûr, des services de transport routier. Tout dépend de ce que nous pouvons faire avec la marchandise une fois qu'elle est déchargée, par exemple, une distribution régionale ou une livraison dans les principaux centres de distribution à Toronto et Montréal.

Nous vivons actuellement une situation intéressante avec l'un de nos clients actuels, un grand détaillant canadien que je ne nommerai pas. Du volume total de la cargaison pour Canadian Tire passant par notre terminal, au moins 20 p. 100 y retourne et est redistribué dans les Maritimes. C'est un contrat de plus. Étant donné que nous avons l'entrepôt, il est possible qu'à l'avenir, nous gardions ce pourcentage de marchandises dans notre entrepôt. Nous pouvons décharger la marchandise des conteneurs maritimes, l'entreposer dans notre entrepôt et la distribuer directement à leurs 19 magasins de détail dans la province. Dans ce cas de figure, il est évident que l'importateur économise de l'argent et que la diminution du transport routier vers le Canada central est une bonne chose pour l'environnement. Je crois donc que l'environnement gagnerait à ce que nous n'ajoutions pas ce long transport de ligne ou ce long trajet.

Cette diapositive montre ce que je vous proposais, mon invitation à visiter notre installation. La première étape est d'envoyer le chauffeur dans un camion ayant un châssis vide à l'un des quais à conteneurs, Halterm ou Ceres. La diapositive montre Halterm. Les conteneurs sont déchargés du navire, ils sont placés sur les quais du port et le chauffeur les charge sur le châssis. Enfin, c'est plutôt la grue du port qui soulève le conteneur pour le poser sur le châssis et le camion le livre à notre belle installation de 65 000 pieds carrés à Burnside. L'accès à la route qui passe sur le pont est à proximité.

Le camion entre dans l'installation, va directement devant une porte pour stationner afin de ne pas encombrer la cour. Le véhicule est immobilisé au moyen d'une cale pour camion, les travailleurs déchargent soigneusement la marchandise du conteneur maritime et la mettent dans un conteneur de service intérieur. Cette diapositive montre l'arrivée normale d'outre-mer d'un conteneur maritime. Certains conteneurs ne sont pas entièrement remplis, mais la plupart sont complètement pleins afin que leur capacité soit utilisée au maximum.

La diapositive qui suit représente un conteneur multimodal de service intérieur dans lequel la marchandise est transbordée. L'utilisation maximale de l'espace du conteneur est importante, car l'un de nos arguments de vente est d'éviter un transport de plus aux clients en utilisant au maximum l'espace du conteneur. Le contenu de quatre conteneurs maritimes de 40 pieds peut être chargé dans trois conteneurs de service intérieur de 53 pieds, donc des économies supplémentaires s'ajoutent au coût-efficacité du fait qu'il y a un parcours en moins. Aussitôt qu'il est déchargé du navire, le conteneur est expédié par train vers sa destination. Les délais de séjour des conteneurs au port varient selon les accords conclues avec les diverses compagnies maritimes, mais, dans la plupart des cas, un conteneur expédié à Toronto, Chicago et

importer for a transload is, if we free up that container, we will return it to the port, to the shipping line, in its allowable free time. There is an indirect, and probably a direct, cost saving.

That, in a nutshell, is what the transload portion of Fastfrate offers in Halifax. We are not the only company providing this service. We probably have the most volumes at this point. In terms of quantifying, we ship, on average, 150 40-foot containers per week out of our terminal. With some fancy crewing and creativeness, we could reach a capacity of up to 500 but I think we would be comfortable with 400.

The larger facility is great for the distribution work inside the warehouse but when you hear the terms infrastructure, and how Halifax needs to build infrastructure, a lot of how we make it through a busy and intense week is by having yard space to bring in those marine containers. If we do not have the yard space, then we are looking at renting other areas. Then, our reach distance in getting into our branch is longer and that makes us obviously less productive and not as cost-efficient as we would like to be.

I apologize for the simplicity, but that is the role of Fastfrate and our transload division here in Halifax.

The Chair: Thank you, Mr. Pittman. That presentation was interesting.

When the committee visited the Montreal port and held hearings, a representative of the trucking industry in Montreal told us it was almost impossible to earn a living while respecting the rules. Is that because of the competition in the trucking industry? Is competition that harmful for the industry? Is it because there is a need for new investment and infrastructures, or investment in new technologies? What is the main reason that people are not able to follow the rules while doing their job?

Mr. Pittman: Can you be more specific on which rules?

The Chair: You know your rules more than I do.

Mr. Pittman: Fastfrate follows all the rules.

The Chair: You know them all so I do not have to tell you.

Senator Oliver: They include licensing, inter-provincial and hours of work.

The Chair: Hours of work also are important.

ailleurs, dépasse le délai de séjour gratuit et l'importateur doit payer une redevance pour dépassement de ce délai. Notre argument de vente concernant le transbordement est que si nous accueillons le conteneur quand il est déchargé du navire, nous le retournerons au port, à la compagnie maritime, pendant son délai de séjour gratuit. Il y a là une économie de coûts indirecte, et probablement directe.

Voilà donc, en quelques mots, le service de transbordement offert par Fastfrate à Halifax. Nous ne sommes pas les seuls à offrir ce service. Nous transbordons probablement le plus grand nombre de conteneurs en ce moment. Pour vous donner des chiffres, chaque semaine, nous expédions à partir de notre terminal une moyenne de 150 conteneurs de 40 pieds. Nous pourrions en expédier 500, avec une bonne rotation d'équipes et de la créativité, je crois que nous pourrons aisément en expédier 400.

La plus grande installation est excellente pour le travail de distribution à l'intérieur de l'entrepôt, mais quand on entend parler d'infrastructure et de la nécessité pour Halifax de construire une infrastructure, je vous dirai que lorsque nous avons une semaine très chargée, nous utilisons l'espace de la cour pour y placer les conteneurs maritimes. Si l'on vient à manquer d'espace, nous en louons ailleurs. Cela signifie une augmentation de la distance à parcourir jusqu'à notre installation et qui aura, bien sûr, un effet plus grand que nous le souhaiterions sur notre productivité et notre coût-efficacité.

Je vous prie de m'excuser pour la simplicité de l'exposé, mais c'est ainsi que fonctionnent Fastfrate et notre centre de transbordement ici à Halifax.

Le président : Merci, monsieur Pittman. Cet exposé était très intéressant.

Quand le comité a visité le port de Montréal et a tenu des audiences, un représentant de l'industrie du transport routier de Montréal nous a dit qu'il était impossible de gagner sa vie dans ce secteur tout en respectant les règlements. Est-ce dû à la concurrence qui existe dans l'industrie du transport routier? La concurrence est-elle si nuisible pour l'industrie? Est-ce en raison du besoin de nouveaux investissements et de nouvelles infrastructures ou d'investissements dans les nouvelles technologies? Quelle est la raison principale qui pousse les gens à ne pas suivre les règlements dans l'accomplissement de leur travail?

M. Pittman : Pouvez-vous préciser de quels règlements il s'agit?

Le président : Vous connaissez vos règlements mieux que moi.

M. Pittman : Fastfrate respecte tous les règlements.

Le président : Vous les connaissez tous, donc je n'ai pas besoin de vous préciser quels règlements.

Le sénateur Oliver : En font partie la délivrance de permis provinciaux et les heures de travail.

Le président : Les heures de travail aussi sont importantes.

Mr. Pittman: Absolutely; at Fastfrate in Halifax, and I am talking strictly about the transload division, it is a global type of a supply chain because we are receiving product from all around the world. We are working it and forwarding it to the end customer. However, our activities in the Halifax branch are local in nature as well. During higher volume weeks, if there are delays on the bridge that do not allow us to reach these assets and bring them back to our yard, or if there are traffic jams in either of the port operators, it creates challenges. However, you must understand that we do not cut corners. We must work smart and complete the job but we must work safe as well. We meet with our people constantly, both drivers and warehousemen, to be productive but always to work safe, as well.

The Chair: We were also told that the security rules vary from one federal port to the next — I tell you only what we heard — which causes truckers long, complicated, redundant security checks. Are you experiencing the same problems?

Mr. Pittman: I will answer in the context of the transload. We are impacted by the randomness of a container check from the Canada Border Services Agency, CBSA. That is part of the business. That is part of the security initiative so yes, we will receive notice electronically that a container may be on hold for Customs inspection. Whether the inspection is on the port or whether it is a full, in our language, “de-stuff,” in which the container must go to a field office in Burnside — the CBSA personnel will fully unload and do their due inspections on that commodity — impacts how quickly we finish our week at times. However, it is the end customer that is affected, and I suppose in some terms, the shipping line too would be affected.

The Chair: Are the security rules the same in all ports?

Mr. Pittman: I do not think I can answer that question. I am not knowledgeable on the subject of other ports. I know the procedures and some of the protocols, more or less, in the Port of Halifax, if the CBSA identifies particular containers or conducts a random check. That is really the only exposure I have to security measures.

Senator Oliver: I like your presentation; I like your proposal. I like what you do but I have questions and concerns because you said the less you handle things, the better it is for everybody. All the handling involved in taking cargo out of four containers and putting it into three means there are problems with potential breakage, security, theft, contamination and loss. Those concerns are major. First, what has been your experience with those types of problems? Second, if you take cargo out of four containers and put it into three, you may not be able to fit it all into three, depending upon the size and shape of a particular parcel. What

M. Pittman : Absolument; chez Fastfrate à Halifax, et je ne parle que du service de transbordement, la chaîne d'approvisionnement est mondiale, car nous recevons des produits de partout dans le monde. Nous travaillons sur ces produits et nous les livrons à l'utilisateur final. Cependant, les activités de notre bureau de Halifax sont aussi locales. Pendant les semaines très chargées, si des retards au pont qui ne nous permettent pas de prendre les conteneurs et de les apporter dans notre cour ou s'il y a des embouteillages pour aller chez l'un ou l'autre des exploitants du port, nous aurons alors des difficultés. Vous devez, toutefois savoir que nous ne contournons pas les règlements. Nous devrons travailler de manière intelligente et finir notre travail, mais nous devons aussi travailler en toute sécurité. Nous demandons constamment à nos employés d'être productifs, mais aussi de toujours travailler dans la sécurité.

Le président : On nous a aussi dit que les règles en matière de sécurité varient d'un port fédéral à un autre — je ne fais que rapporter ce que nous avons entendu — et les camionneurs sont soumis à des contrôles de sécurité longs, compliqués et redondants. Avez-vous les mêmes problèmes?

M. Pittman : Je répondrai dans le contexte du transbordement. Nous subissons les effets des contrôles aléatoires de conteneurs effectués par l'Agence des services frontaliers du Canada, l'ASFC. Cela fait partie des affaires. Ça fait partie de l'initiative de sécurité; il est vrai que l'on nous avertit par voie électronique qu'un conteneur peut être retenu pour être inspecté par les Douanes. Selon que l'inspection est faite au port ou, dans le cas d'une inspection complète, dans un bureau extérieur à Burnside où il faut apporter le conteneur — le personnel de l'ASFC videra complètement le conteneur et inspectera en bonne et due forme la marchandise — la rapidité avec laquelle nous terminons notre semaine est parfois affectée. Cependant, c'est l'utilisateur final qui est touché et je suppose que d'une certaine façon la compagnie maritime sera aussi touchée.

La présidente : Est-ce que les règles de sécurité sont les mêmes dans tous les ports?

M. Pittman : Je ne pense pas pouvoir répondre à cette question. Je ne sais pas ce qu'il en est dans les autres ports. Je connais plus ou moins les procédures et certains des protocoles en vigueur dans le port de Halifax, si l'ASFC identifie des conteneurs particuliers ou procède à une vérification aléatoire. C'est vraiment la seule exposition que j'ai aux mesures de sécurité.

Le sénateur Oliver : J'aime votre exposé; j'aime votre proposition. J'aime ce que vous faites, mais j'ai des questions et des préoccupations parce que vous avez dit que moins vous manutentionnez de choses, mieux c'est pour tout le monde. Toute la manutention nécessaire pour transférer le contenu de quatre conteneurs dans trois signifie qu'il y a des problèmes possibles en ce qui a trait au bris, à la sécurité, au vol, à la contamination et à la perte. Ce sont des préoccupations majeures. Premièrement, quelle a été votre expérience à cet égard? Deuxièmement, si vous prenez le contenu de quatre conteneurs et que vous le mettez dans

do you do if you have something left over? How do you handle that problem?

Mr. Pittman: That is a great question. I am not a computer gamer but I remember a game called Tetris where you try to fit all these shapes that come down the screen into the allowable shape that is on the bottom of the screen. I am not familiar with the game but I have seen it. That challenge is exactly the load planning that goes into a day in the life of a transload coordinator. We have visibility of this commodity coming in from overseas, and over time and history — the same product comes in and it is rare that something comes in that we have not seen before — and with experience we learn to —

Senator Mercer: You have the corporate banner.

Mr. Pittman: That is correct. For example, we must respect weight limits as well on these domestic containers so we have the visibility of the commodity coming in. We will definitely want to put the heavier, denser freight on the bottom and, if available, lighter freight on the top. A commodity example would be a treadmill. We would probably want to put coffee makers, if I can use that example, on top so we maximize the space but do not affect the integrity of the commodity underneath. As you have mentioned, sir, it can be a real challenge because, in some ways, we must play the hand we are dealt in the freight that comes off the port. It would be nice if we could always have about 40 or 50 cans sitting. Then, we load-plan and strategize, but it is not always the case.

To address your point on the more we handle, that point could apply in this situation or in a palletized environment or, I would argue, even in a courier-type of situation: the more we handle anything, the more risk there is. Handling obviously elevates the risk of something happening. We address that issue by training. We address it by feedback if there are incidents, and active on-floor supervision at our terminal. Some issues could be with the vendor in Asia, for example, inadequate packaging that caused exterior box damage or product damage. A number of different factors are involved but I believe that, at the end of the day, if damage ratio that leads to a freight claim exceeds well over 1 per cent of total revenue, then we probably have a serious problem. Anything under that number is probably acceptable. There is no such thing as perfection.

Senator Oliver: What is the situation with theft and contamination? They must be major concerns.

trois, il est possible que vous ne soyez pas en mesure de tout mettre dans trois, selon la taille et la forme d'un colis particulier. Que faites-vous s'il y a quelque chose de trop? Comment réglez-vous ce problème?

M. Pittman : C'est une excellente question. Je ne suis pas un amateur de jeux d'ordinateur, mais je me souviens d'un jeu appelé Tetris dans lequel vous devez aligner toutes ces formes qui tombent à l'écran dans une forme permise au bas de l'écran. Je ne connais pas bien le jeu, mais je l'ai déjà vu. Le défi est exactement le même que celui que doit résoudre dans sa journée de travail un coordonnateur de transbordement au niveau de la planification des chargements. Nous avons une connaissance de cette marchandise qui vient de l'étranger, et avec le temps et les antécédents — le même produit revient et il est rare que quelque chose arrive que nous n'ayons pas déjà vu auparavant — et avec l'expérience, nous apprenons à...

Le sénateur Mercer : Vous avez la bannière de l'entreprise.

M. Pittman : C'est exact. Par exemple, vous devez respecter les limites de poids également dans le cas de ces conteneurs en service intérieur, alors nous avons la connaissance des marchandises qui arrivent. Nous voulons certainement placer le fret plus lourd, plus dense au fond et, si la chose est possible, le fret plus léger par-dessus. Un exemple de marchandises serait un tapis roulant. Nous voudrions probablement placer des cafetières, si je peux utiliser cet exemple, par-dessus pour maximiser l'espace, sans toutefois porter atteinte à l'intégrité de la marchandise placée en dessous. Comme vous l'avez dit, monsieur, cela peut être un véritable défi parce que, d'une certaine façon, nous sommes obligés de jouer avec les cartes que nous avons en main parmi les marchandises qui arrivent du port. Il serait agréable de toujours avoir 40 ou 50 conteneurs qui attendent, car ainsi, nous pouvons faire une planification des charges et adopter des stratégies, mais ce n'est pas toujours le cas.

Pour ce qui est du point voulant que plus nous manipulons de choses..., cela pourrait s'appliquer dans cette situation ou dans un environnement palettisé ou, je dirais même, dans un contexte de messagerie : plus vous manipuler n'importe quoi, plus il y a de risques. Le fait de manutentionner augmente de toute évidence le risque que quelque chose arrive. Nous faisons face à ce problème au moyen de la formation. Nous y faisons face par la rétroaction si des incidents surviennent et par une supervision active sur place dans notre terminal. Certains problèmes peuvent être attribuables aux vendeurs asiatiques, par exemple, un emballage inapproprié qui fait en sorte que la boîte extérieure ou le produit est endommagé. Un certain nombre de facteurs différents sont en cause, mais je crois qu'au bout du compte, si le ratio des dommages qui mène à des réclamations dépasse largement 1 p. 100 du revenu total, alors, nous avons probablement un problème sérieux. Tout ce qui se situe en-deçà de ce chiffre est probablement acceptable. La perfection n'existe pas.

Le sénateur Oliver : Quelle est la situation en ce qui a trait au vol et à la contamination? Il doit s'agir de préoccupations majeures.

Mr. Pittman: On the question of contamination, we do not have an existing customer that has any food-type material. The commodities we handle now are general commodities. There is no risk of contamination. There are no hazardous materials at this point. It is all consumer goods. Fastfrate has been proactive in addressing the pilferage, or that sort of issue, by installing a security system at our new building. It has both exterior and interior 24-hour video watch so it is a deterrent. Again, it is never 100 per cent. However, everything is on film.

Senator Tkachuk: There was the idea that packaging and unpackaging for local markets was not something that would be done here because most of the stuff is for export; it gets on a train and goes out of town. I do not know whether we were told that or we assumed it because the market here is small. You have obviously found some way, because we export and need that container back, to use that situation to your advantage, and that is intriguing. Do you think there is a larger market for this service? We heard earlier that it would be an advantage for the port to offer more of this warehouse and packaging and repacking service but after awhile, it will not pay. Halifax is not like New York where there are 20 million people to service right here. Halifax does not have that here so how large is that advantage, or is the market only a small niche that you have established for yourself?

Mr. Pittman: We need to start somewhere, and a previous witness said something in terms of, "We need to convince the major retailers, the bigger box stores and what-not for something like this to really take off." You are absolutely right. We are not highly populated in Halifax. We are demographically disadvantaged. However, if I can use the example again of the 80/20 rule with the imports from Canadian Tire, if 20 per cent of that cargo is redistributed to the region, an argument can be made that there is a need and a cost savings for something like that. However, I agree that a lot of the sell is not a local sell as much as it is to the decision makers of larger retail box stores. These stores are all over North America. They are the people that will make those decisions, and in a lot of cases when we are not talking major importers, we need to go to the source and convince these shippers in Asia and Europe. A good point was made about Europe earlier. We need to convince them that Halifax is not only the Halifax opportunity. It would be the Halifax advantage.

Senator Tkachuk: Do you believe you can do this? It seems to me you have relatively inexpensive land rather than say, the Toronto or New York area, and it would be cheaper, probably, to take it out of the box. So I am clear and the

M. Pittman : En ce qui concerne la contamination, nous n'avons pas de clients actuels qui ont des marchandises de type alimentaire. Les marchandises que nous manipulons à l'heure actuelle sont des marchandises générales. Il n'y a pas de risques de contamination. Il n'y a pas de matières dangereuses à l'heure actuelle. Il s'agit dans tous les cas de biens de consommation. Fastfrate a adopté une attitude proactive pour faire face au chapardage et à ce genre de problème en installant un système de sécurité dans son nouveau bâtiment. On exerce une surveillance vidéo 24 heures sur 24 autant à l'extérieur qu'à l'intérieur du bâtiment; alors, cela a un effet dissuasif. Encore une fois, ce n'est jamais parfait. Cependant, tout est enregistré sur vidéo.

Le sénateur Tkachuk : Il y avait l'idée que le transfert de la marchandise dans d'autres conteneurs destinés aux marchés locaux ne se ferait par ici parce que la plus grande partie de la marchandise est destinée à l'exportation; elle est embarquée sur le train et quitte la ville. Je ne sais pas si on nous a dit cela ou si nous avons supposé cela étant donné que le marché est petit ici. De toute évidence, vous avez trouvé une certaine façon, parce que nous exportons et que nous avons besoin de retrouver ce conteneur, d'utiliser cette situation à votre avantage, et c'est intrigant. Pensez-vous qu'il y a un marché plus grand pour ce service? Nous avons entendu plus tôt que ce serait un avantage pour le port que d'offrir plus de ces services d'entrepôt, d'emballage et de réemballage, mais qu'après un certain temps, cela ne serait plus payant. Halifax n'est pas comme New York où vous devez desservir 20 millions de personnes sur place. Halifax n'a pas cette population, alors quelle est l'importance de cet avantage ou est-ce que le marché est uniquement une petite niche que vous avez créée pour vous-même?

M. Pittman : Il faut commencer quelque part et le témoin précédent a dit quelque chose qui ressemble à ceci : « Nous devons convaincre les grands détaillants, les grands magasins-entrepôts et tout le reste pour qu'un projet comme celui-là prenne véritablement son envol ». Vous avez absolument raison. Nous ne sommes pas très nombreux à Halifax. Nous sommes défavorisés géographiquement. Cependant, si je peux utiliser encore une fois l'exemple de la règle 80-20 avec les importations de Canadian Tire, si 20 p. 100 de ce fret est redistribué dans la région, il faut faire valoir l'argument qu'il y a un besoin pour une telle chose et qu'il y a des économies à réaliser. Cependant, je suis d'accord pour dire qu'il faut vendre cet argument non pas au niveau local, mais au niveau des décideurs des grands magasins-entrepôts. Ces magasins se situent partout en Amérique du Nord. Ce sont eux qui prendront ces décisions et dans bon nombre de cas, lorsque nous ne parlons pas de grands importateurs, nous devons aller à la source et convaincre ces expéditeurs en Asie et en Europe. Plus tôt, on a présenté un bon argument au sujet de l'Europe. Nous devons les convaincre que Halifax n'est pas seulement l'occasion Halifax. Ce serait l'avantage Halifax.

Le sénateur Tkachuk : Croyez-vous pouvoir le faire? Il me semble que vous avez des terrains relativement peu coûteux par rapport à des régions comme, disons, Toronto ou New York, et il serait plus économique, probablement, de sortir la marchandise

committee is clear, you think Halifax can take advantage of this opportunity, and that there is more business to come if we put our mind to it?

Mr. Pittman: Absolutely; I believe we would like to act as a regional distribution center for our customers.

Senator Tkachuk: Can I ask why you are not at the port? We were given a tour the other day and there is an art gallery, a coffee shop and a convention center. All these things have nothing to do with the port but they are pretty. However, would it not make sense to be closer so you could all these things and move the cargo out?

Mr. Pittman: I was not privy to the land search at the time. I know there was a land search, even though the port owns a lot of real estate. I do not believe that it could have been a lack of space for what we wanted. It could have been zoning. It could have been costs on our end. There could have been a lot of areas but there has been an initiative to build Burnside into a distribution logistics park. I guess, looking at it from your point of view and others' points of view, it would be most efficient to have a facility like ours located near the port.

Senator Tkachuk: Yes.

Mr. Pittman: The only way we can go to Cerescorp or Halterm is over a bridge or around the Bedford Basin, for those who are familiar with the area. Either option is still not a long distance. However, when winds are extremely high and there are traffic and incidents on the bridge, it affects, and it impacts on, our productivity. I hope that answered your question.

Senator Mercer: I think one of the answers to that question is that both terminals are land-locked in that they are boxed in, Halterm by a park that cannot be touched and the other one by highways and residential areas that are in the way. For a facility of 65,000 square feet on 15-plus acres, you could not find 15-plus acres near either one of those terminals, right next to them, in this city. It would be hard to find. Which leads me to your facility — you have gone from 11,000 square feet to 65,000 square feet. You have increased your space by about six times. What has that increase done to your workforce? Has it increased equally?

Mr. Pittman: Has the business increased?

Senator Mercer: How many employees have you added because of your new location?

Mr. Pittman: Day one into our operation was not a scenario of, "If you build it, they will come." It was more a scenario where we moved into the new facility and worked through the lacunas and what-not of a new facility. The volumes have increased gradually. We are receiving more and more commitments from our major customer. In bodies I would say we have added in the vicinity of 20 and in that number, we have probably added five or six drivers as well. The physical building, the physical work area has increased by six times. That made us more efficient. I do not

des conteneurs. Alors, c'est clair pour moi et c'est clair pour le comité, vous pensez que Halifax peut profiter de cette occasion, et qu'il y aura plus d'activité d'affaires si nous nous concentrons sur cet objectif?

M. Pittman : Absolument; je crois que nous aimerions servir de centre de distribution régional pour nos clients.

Le sénateur Tkachuk : Puis-je vous demander pourquoi vous n'êtes pas situé dans le port? On nous a fait visiter le port l'autre jour et il y avait une galerie d'art, un café et un centre des congrès. Tout cela n'a rien à voir avec un port, mais c'est joli. Toutefois, ne serait-il pas sensé que vous soyez situé plus proche de sorte que vous puissiez faire toutes ces choses et faire circuler la marchandise?

M. Pittman : Je n'ai pas participé à la recherche du site à ce moment-là. Je sais qu'il y a eu une recherche du site, même si le port possède beaucoup de terrains. Je ne crois pas que c'était le manque d'espace pour ce que nous voulions faire. C'était peut-être le zonage. C'était peut-être les coûts de notre côté. Il aurait pu y avoir beaucoup d'endroits, mais il y a eu une initiative pour faire de Burside un parc logistique pour la distribution. Je suppose que de votre point de vue et du point de vue d'autres personnes, il aurait été plus efficace d'avoir des installations comme les nôtres situées près du port.

Le sénateur Tkachuk : Oui.

M. Pittman : La seule façon de nous rendre aux terminaux de Cerescorp ou d'Halterm, c'est par le pont ou en longeant le bassin Bedford, pour ceux qui connaissent la région. D'une façon ou de l'autre, ce n'est pas une grande distance. Toutefois, lorsque les vents sont très forts ou qu'il y a beaucoup de circulation ou des problèmes sur le pont, cela influe sur notre productivité. J'espère que cela répond à votre question.

Le sénateur Mercer : Je pense qu'une des réponses à cette question, c'est que les deux terminaux sont enfermés du fait qu'ils sont bloqués, Halterm par un parc intouchable et l'autre, par une autoroute et des zones résidentielles. Pour des installations de 65 000 pieds carrés sur un terrain de 15 acres et plus, vous ne pourriez trouver 15 acres et plus juste à côté de l'un de l'autre de ces terminaux, dans cette ville. Ce serait difficile à trouver. Ce qui m'amène à parler de vos installations — vous êtes passés de 11 000 à 65 000 pieds carrés. C'est environ six fois plus. Qu'est-ce que cela a fait pour votre main-d'œuvre? A-t-elle augmenté dans les mêmes proportions?

M. Pittman : Est-ce que les affaires ont augmenté?

Le sénateur Mercer : Combien d'employés avez-vous ajoutés à cause de votre nouvel emplacement?

M. Pittman : Le premier jour de nos activités, le scénario n'était pas : « Si vous le construisez, ils viendront ». C'était plutôt que vous déménagez dans de nouvelles installations et que vous réglez graduellement les lacunes et tout le reste dans ces nouvelles installations. Les volumes ont augmenté graduellement. Nous recevons de plus en plus d'engagements de notre principal client. En termes d'employés, je dirais que nous en avons ajoutés une vingtaine et dans ce nombre, il y a probablement cinq ou six chauffeurs également. Le bâtiment, l'aire de travail ont été

want to talk too much of the past, but in that 11,000-square-foot facility, we did not have enough yard space. We rented two compounds in Burnside to bring in the domestic unit, the full marine containers. To bring a container in a door, it was a three-kilometre round-trip endeavour. Then, we had to put the container in a secure compound. The efficiencies we gained from day 1 in the new facility were absolutely staggering, from both the number of doors we operated and yard space.

Senator Mercer: I saw the old facility and it was crowded; 11,000 square feet is not a lot when you are in this business. A couple of my colleagues and the chair, in particular, asked about security because you go to both terminals. Is security different at Ceres and Halterm, or are they the same?

Mr. Pittman: The simple answer is yes, they are the same. They both have their gatehouse and we go through a process at the gatehouse. We provide certain information before one of our drivers or carriers can pick up boxes from either one. Whether it is Halterm or Ceres, as far as CBSA is concerned, imports and exports are going out of a port operator so they both have security measures in place and to my knowledge, security measures at both terminals work well for them.

Senator Mercer: We have talked at length over the last couple of days about the Melford terminal. One thing they seem to be marketing is the availability of green field space for operations such as yours. To your knowledge, is Fastfrate part of any discussions with the Melford terminal, or are they marketing this space on their own?

Mr. Pittman: We are not working with them currently. From what I understand of Melford, their operations are probably three or four years out. Fastfrate is a service provider and a privately-owned company. Who knows what the crystal ball holds for Melford in terms of volumes, whether cargo comes through Halifax, the world economies, the China and India questions and things like that. We all know Halifax is not operating at full capacity. Will there be enough business to go around: absolutely. I operate Fastfrate Halifax and if there is a business case and a customer need for us to be in Melford, I am sure our executive board and what-not will determine what that need will be and how we become involved. However, right now we probably have enough on our plate to try to increase our top line, and to deal with the container traffic coming into the Port of Halifax.

Senator Adams: You mentioned you have customers; mostly Canadian Tire?

Mr. Pittman: That is correct, yes.

Senator Adams: You have no other customers, Wal-Mart, Home Depot, Costco or Hudson Bay?

multipliés par six. Cela nous a rendus plus efficaces. Je ne veux pas trop parler du passé, mais dans les installations de 11 000 pieds carrés, nous n'avions pas suffisamment de cour. Nous avons loué deux enceintes à Burnside pour amener les conteneurs en service intérieur, les conteneurs maritimes remplis. Pour amener un conteneur à la porte, c'était un voyage aller-retour de 3 km. Ensuite, nous devions laisser le conteneur dans un enclos sécuritaire. Il est absolument incroyable de voir à quel point nous avons gagné en efficacité dès le premier jour où nous avons exploité les nouvelles installations, à la fois en termes de nombre de portes exploitées et d'espace dans la cour.

Le sénateur Mercer : J'ai vu les anciennes installations et elles étaient encombrées; 11 000 pieds carrés, ce n'est pas beaucoup quand vous êtes dans ce genre d'entreprise. Quelques-uns de mes collègues et la présidente, en particulier, ont posé des questions au sujet de la sécurité parce que vous vous rendez dans les deux terminaux. Est-ce que la sécurité est différente chez Ceres et chez Halterm ou est-elle la même?

Mr. Pittman : La réponse simple, c'est oui, elle est identique. Tous les deux ont leur aire de réception et nous devons suivre un processus à cet endroit. Nous fournissons certains renseignements avant qu'un de nos chauffeurs ou un autre transporteur puisse cueillir des conteneurs à l'un et l'autre endroit. Que ce soit chez Halterm ou chez Ceres, pour l'ASFC, les importations et les exportations sortent d'un port, alors les deux ont des mesures de sécurité en place et, à ma connaissance, elles satisfont à l'agence.

Le sénateur Mercer : Nous avons parlé en détail du terminal Melford au cours des derniers jours. Un des éléments que ces gens semblent vendre, c'est la disponibilité de terrains nouveaux pour des activités comme les vôtres. À votre connaissance, est-ce que Fastfrate participe à des discussions avec le terminal Melford ou est-ce que ces gens commercialisaient ces terrains de leur propre initiative?

Mr. Pittman : Nous ne travaillons pas avec eux à l'heure actuelle. D'après ce que je sais de Melford, leurs activités débuteront probablement dans trois ou quatre ans. Fastfrate est un fournisseur de services et une entreprise privée. Qui sait ce que la boule de cristal réserve à Melford en termes de volume, si le fret transite par Halifax, les économies mondiales, les questions liées à la Chine et à l'Inde et d'autres questions du genre. Nous savons tous que Halifax ne fonctionne pas à pleine capacité. Y aura-t-il suffisamment de travail pour tout le monde : absolument. Je m'occupe du fonctionnement de Fastfrate Halifax et s'il y a des raisons d'affaires et un besoin de nos clients pour que nous soyons présents à Melford, je suis certain que notre conseil de direction déterminera ce qu'est ce besoin et comment nous allons intervenir. Toutefois, à l'heure actuelle, nous avons probablement suffisamment de pain sur la planche à essayer d'augmenter notre chiffre d'affaires et à nous occuper du trafic de conteneurs dans le port de Halifax.

Le sénateur Adams : Vous avez dit que vous aviez des clients; surtout Canadian Tire.

Mr. Pittman : C'est exact, oui.

Le sénateur Adams : Vous n'avez pas d'autres clients, Wal-Mart, Home Depot, Costco ou la Baie d'Hudson?

Mr. Pittman: We have been speaking to many companies, sir but our main customer is Canadian Tire. We have also been working with an Atlantic Canadian company called Kent Building Supplies as well but not at the same volumes and levels as the Canadian Tire Corporation.

Senator Adams: Wal-Mart, Home Hardware and others operate on the basis of free on board, f.o.b., from Europe right to the warehouse; is that how the system works? For Canadian Tire, you put the freight in another container, then onto trucks and the container goes back to the ship?

Mr. Pittman: That is right, yes.

Senator Adams: How much difference is there between security for containers you have unloaded and other containers that have not been touched? Is it more difficult to go across the border or things like that? How does the security system work for containers in the East? In the States and the West we are more concerned with freight coming from Asia; a few years ago humans in the containers, and all that. It may be cheaper to unload freight and put it in other containers but how much difference is there between the East and the West for security?

Mr. Pittman: If I understand your question, as the service provider, let us say, we open the seal to a marine container once it has touched ground at our terminal, and we follow standard operating procedures, SOPs. If we find anything, for example, a security problem, we would definitely report it. We report it directly to the authorities but we have not come across any examples that you brought up. I believe there was a strange-looking insect in one of the boxes last year. We went through the proper channels and protocol, and we took care of things.

Senator Mercer: Nobody was having lunch.

Mr. Pittman: We did not disturb any lunches or anything. There is nothing to date of that magnitude, fortunately.

Senator Adams: We were at the port yesterday in Halifax and they have a place in the yard that they say they have 200 cameras, and they take serial numbers for the containers. Do you have a connection? Do you work with the port, and how does this work? Do you have your own address right to your warehouse for Canadian Tire? Is it f.o.b.?

Mr. Pittman: The asset itself, the marine container, I reiterate, is not a Fastfrate-owned asset. It is a shipping line asset so the onus for a lot of the tracking and what-not of these marine units is on the shipping line and, to some extent, the port. The onus is on them to have their systems talking to one another. On our end, for our implication in the security and our responsibilities, it is everyone's responsibility to ensure that safe trade takes place. At the local level, first, Fastfrate will report anything that we feel we should be reported. Second, we made the investment in our local security system, which captures a photograph of the driver and

M. Pittman : Nous avons discuté avec de nombreuses entreprises, monsieur, mais notre principal client est Canadian Tire. Nous travaillons également avec une entreprise canadienne de l'Atlantique, Kent Building Supplies, mais nous ne parlons pas des mêmes volumes ni des mêmes degrés qu'avec Canadian Tire Corporation.

Le sénateur Adams : Wal-Mart, Home Hardware et d'autres fonctionnent selon le franco bord depuis l'Europe jusqu'à l'entrepôt; est-ce que c'est de cette façon que le système fonctionne? Dans le cas de Canadian Tire, vous placez le fret dans un autre conteneur, ensuite sur des camions et le conteneur retourne au navire?

M. Pittman : C'est exact, oui.

Le sénateur Adams : Quelle différence y a-t-il, du point de vue de la sécurité, entre les conteneurs que vous avez vidés et les autres conteneurs qui n'ont pas été touchés? Est-il plus difficile de traverser la frontière ou des choses du genre? Comment fonctionne le système de sécurité pour les conteneurs dans l'Est. Aux États-Unis et dans l'Ouest, nous sommes plus inquiets du fret qui arrive d'Asie, par exemple, la présence de personnes dans les conteneurs il y a quelques années, et tout cela. Il peut être un plus économique de décharger le fret et de le placer dans d'autres conteneurs, mais quelle est la différence entre l'Est et l'Ouest du point de vue de la sécurité?

M. Pittman : Si je comprends bien votre question, en tant que fournisseur de services, disons, nous ouvrons le sceau d'un conteneur maritime une fois qu'il a touché le sol dans notre terminal et nous suivons des procédures normales d'exploitation. Si nous trouvons quelque chose, par exemple, un problème de sécurité, nous le signalons. Nous le signalons directement aux autorités, mais nous n'avons jamais rencontré un cas comme celui que vous avez soulevé. Je pense qu'il y avait un insecte étrange dans un des conteneurs l'an dernier. Nous avons suivi les protocoles et les voies appropriées et nous avons réglé la question.

Le sénateur Mercer : Personne n'était en train de manger.

M. Pittman : Nous n'avons pas troublé de repas ou quoi que ce soit. Il n'y a rien eu à ce jour de cette ampleur, heureusement.

Le sénateur Adams : Hier, nous étions dans le port de Halifax et il y a un endroit dans la cour où on a dit qu'il y avait 200 caméras; elles captent les numéros de série des conteneurs. Avez-vous un lien avec cela? Travaillez-vous avec les autorités du port et comment cela fonctionne-t-il? Avez-vous votre propre adresse jusqu'à votre entrepôt pour Canadian Tire? Est-ce franco à bord?

M. Pittman : L'actif lui-même, le conteneur maritime, je le répète, n'est pas la propriété de Fastfrate. Il appartient à la ligne maritime, alors la responsabilité pour ce qui est de suivre ces conteneurs maritimes et tout le reste revient à la ligne maritime et, dans une certaine mesure, au port. Il leur appartient de faire en sorte que leurs systèmes communiquent entre eux. Quant à nous, en ce qui concerne notre participation à la sécurité et aux responsabilités, tout le monde a la responsabilité de s'assurer qu'un commerce sûr se pratique. Au niveau local, premièrement, Fastfrate signalera tout ce qui, à son avis, doit être signalé.

the license plate of vehicles coming in and out of the yard so we have tightened up in that area. That is not to say that it is ever 100 per cent because there are always various cracks in policies and protocols. However, that is how we become involved in security, as a service provider. As only a service provider in the supply chain, I feel we do our part.

Senator Adams: What is the difference in suppliers, such as automotive parts and other suppliers? We know sometimes you can have an agreement with Canadian Tire, for example, so that even if you have a delay there are no penalties. The committee completed a study three or four years ago about how long the driver can drive. People do not want to have a penalty if they arrive late with their materials. Do you have some kind of agreement with Canadian Tire to the effect that you do not have to deliver it in a certain time or, if it is delayed by one day, there are no penalties?

Mr. Pittman: There are delays. When we are talking about marine traffic crossing the North Atlantic, we experience delays in freight coming in. In terms of security and following regulations, and if I understand correctly, hours of service for drivers coming in, we make sure our drivers understand through their log book notations that they do not exceed the maximum allowable hours of work. Even if something is late, it may be late but we make sure we follow the rules and the drivers arrive at their end destination safe and in shape, and they return home at the end of the day. We do not want to push. At the end of the day, the most important asset we have is the human one.

The Chair: Feel free to send us more information, if you have any, to distribute to the senators. Thank you for your presence here this morning.

Mr. Pittman: Thank you very much. It was a pleasure to be here.

The Chair: Senators, our next witness is James Woorder, Chief Executive Officer of Laurentian Energy.

James Woorder, Chief Executive Officer, Laurentian Energy, Sydport Container Terminal Project: Thanks for fitting me in on short notice yesterday. My predecessor at the podium here said that his presentation was not that polished and I will confess to the same, largely driven by the fact that I did not know I was coming here until eleven o'clock yesterday.

It is nice to see my former colleagues in law practice, Senator Cowan and Senator Oliver here. I arrived in Sydney in the Fall of 2005 after 12 or 13 years in the oil and gas industry here to take on the role of Chief Executive Officer of Laurentian Energy

Deuxièmement, nous avons fait des investissements dans notre système de sécurité local, qui prend une photographie du chauffeur et de la plaque d'immatriculation des véhicules qui entrent dans la cour ou qui en sortent, alors, nous avons resserré nos mesures dans ce domaine. Cela ne veut pas dire que c'est parfait, parce qu'il y a toujours des failles dans les politiques et les protocoles. Toutefois, c'est de cette façon que nous participons à la sécurité, en tant que fournisseur de services. En tant que simple fournisseur de services dans la chaîne d'approvisionnement, nous estimons que nous faisons notre part.

Le sénateur Adams : Quelle est la différence entre les fournisseurs, par exemple entre les fournisseurs de pièces d'automobile et d'autres fournisseurs? Nous savons que parfois vous pouvez avoir une entente avec Canadian Tire, par exemple, de sorte que même si vous avez un retard, il n'y a pas de pénalité. Le comité a effectué une étude il y a trois ou quatre ans sur le temps qu'un chauffeur peut conduire son camion. Les gens ne veulent pas avoir une pénalité si les marchandises arrivent en retard. Avez-vous une entente quelconque avec Canadian Tire précisant que vous n'avez pas à livrer la marchandise à un moment donné ou, s'il y a un retard d'une journée, qu'il n'y a pas de pénalité?

M. Pittman : Il y a des retards. Lorsque nous parlons de trafic maritime qui traverse l'Atlantique Nord, il y a du fret qui arrive en retard. En termes de sécurité et de respect des règlements, si je comprends bien, les heures de service des chauffeurs, nous nous assurons que nos chauffeurs comprennent, par le biais des notes qu'ils inscrivent dans leur carnet de route, qu'ils ne doivent pas dépasser le nombre d'heures de travail maximum permis. Même si quelque chose est en retard, il peut y avoir retard, mais nous nous assurons de suivre les règles et de veiller à ce que nos chauffeurs arrivent à destination en toute sécurité et en bonne forme, et qu'ils retournent à la maison à la fin de la journée. Nous ne voulons pas les pousser. Au bout du compte, notre actif le plus important, c'est notre actif humain.

La présidente : Soyez bien à l'aise de nous faire parvenir plus de renseignements, si vous en avez, pour que nous puissions les distribuer aux sénateurs. Merci beaucoup de votre présence ici ce matin.

M. Pittman : Merci beaucoup. Ce fut un plaisir.

La présidente : Chers collègues, notre prochain témoin est M. James Woorder, président-directeur général, Laurentian Energy, Projet de terminal à conteneurs de Sydport.

James Woorder, président-directeur général, Laurentian Energy, Projet de terminal à conteneurs de Sydport : Merci de m'avoir trouvé une place après un court préavis hier. Comme mon prédecesseur, je dois confesser que je n'ai pas eu le temps de polir mon exposé, surtout à cause du fait que je ne savais pas avant 11 heures hier matin que je prendrais la parole ici.

Il est agréable de revoir mes anciens collègues de la pratique du droit, les sénateurs Cowan et Oliver. Je suis arrivé à Sydney à l'automne 2005 après 12 ou 13 ans au service de l'industrie pétrolière et gazière pour occuper le poste de président et chef de

Corporation. Laurentian Energy owns the former Point Edward naval base, now Sydport Marine Industrial Park. I will come to a slide shortly that will show you what Sydport includes.

The next slide is a photograph taken in 1940 with convoys forming in the basin but the area is where the Sydport park is today. When I arrived, I was immediately fascinated by the prospect for the green field site, which is immediately adjacent to the old naval base. Nothing was ever done with the site so the 450-acre site is the proposed location of our container terminal. I start with this slide when I talk to people because it demonstrates the proud and significant Maritime history of Sydney. Some of you who are not from Atlantic Canada may not be aware of it but Sydney was a port of call for the international fishing fleet for many years. When coal came into fashion, Sydney was an international bunkering port. It was the heart of the first half of the 20th century industrial activity in Atlantic Canada driven by coal and steel. The Point Edward base was built here in 1960. About 1,800 vessels formed in convoy here during the Second World War to support the war effort. It is a strategic location and its world-class assets have put it back on the stage as a potential gateway for container traffic. The master port plan for Sydney that was presented two weeks ago and commissioned six months ago confirmed that in 2006, 2,500 jobs were contingent on port activity, which makes it about the fourth largest port in Atlantic Canada by volume. It is a significant port, as we speak.

In my slide presentation, I will introduce you to Laurentian Energy. Then, I will talk about the container terminal, and why it is located in Sydney. The Sydney Marine Group is a group of operators that came together in Sydney to help market the port. One of the distinguishing features of Sydney is that there is no port authority so we have a de facto port authority now by consensus, and I have been elected as the chairperson of that group. I will talk about the group's immediate action plan as well. Dredging is a critical component to the business plan for Sydney so I will say more about that component shortly.

Laurentian Energy was formed in 1999 to acquire Sydport park. The shareholders include 10 local business leaders who employ over 1,000 people. Significantly, five Cape Breton-based organizations are major shareholders including Membertou First Nation, a 10-per-cent shareholder, the first indigenous government in North America to be ISO certified, representing 1,050 band members and, of course, leaders in progressive business development. New Dawn Enterprises is the oldest community development company in Canada, and serves about 600 people locally with their various activities. BCA Investment Cooperative has 350 individual Cape Breton shareholders who have invested 17 per cent in Laurentian Energy and it is an

la direction de Laurentian Energy Corporation. Laurentian Energy est propriétaire de l'ancienne base navale de Point Edward, devenue le parc industriel maritime Sydport. Je vais vous montrer une diapositive très bientôt qui montre ce que Sydport comprend.

La diapositive suivante est une photographie prise en 1940 sur laquelle on voit des convois qui se forment dans le bassin, mais c'est dans cette région que se trouve le parc Sydport aujourd'hui. Lorsque je suis arrivé, j'ai immédiatement été fasciné par la perspective de ce site nouveau, qui est adjacent à l'ancienne base navale. Ce site de 450 acres n'a jamais été utilisé, alors c'est à cet endroit que nous nous proposons de bâtir notre terminal à conteneurs. Je commence avec cette diapositive où je parle à des gens, parce qu'elle illustre la fierté et la grandeur qui caractérisent l'histoire maritime de Sydney. Ceux parmi vous qui ne viennent pas du Canada atlantique ne savent peut-être pas que Sydney a été un port d'escale pour les flottes de pêche internationales pendant de nombreuses années. Lorsque le charbon était à la mode, Sydney était un port de soutage international. Pendant la première moitié du XX^e siècle, il a été le cœur de l'activité industrielle du Canada atlantique grâce au charbon et à l'acier. La base de Point Edward a été construite ici à 1960. Environ 1 800 navires se réunissaient ici pour former des convois durant la Seconde Guerre mondiale pour appuyer l'effort de guerre. Il s'agit d'un endroit stratégique et ses actifs de classe mondiale l'ont remis à l'avant-scène en tant que porte d'entrée potentielle pour le trafic de conteneurs. Le plan directeur du port de Sydney qui a été rendu public il y a deux semaines et qui a été commandé il y a six mois a confirmé qu'en 2006, 2 500 emplois dépendaient de l'activité du port, ce qui en fait le quatrième port en importance au Canada atlantique en volume. C'est un port important, au moment où nous parlons.

Dans mon diaporama, je vais vous présenter Laurentian Energy. Ensuite, je vous parlerai du terminal à conteneurs et pourquoi il est situé à Sydney. Le Sydney Marine Group est un groupe d'exploitants qui se sont mis en ensemble pour faire la promotion du port. Une des caractéristiques distinctives de Sydney, c'est qu'il n'y a pas d'administration portuaire, alors nous avons de fait une administration portuaire par consensus, et j'ai été élu président de ce groupe. Je parlerai également du plan d'action immédiat du groupe. Le dragage est un élément déterminant du plan de mise en oeuvre pour Sydney, alors j'en dirai davantage sur cette question dans peu de temps.

Laurentian Energy a été créée en 1999 pour faire l'acquisition du parc Sydport. Les actionnaires comprennent dix chefs d'entreprises locaux qui emploient plus de 1 000 personnes. De façon révélatrice, cinq organismes du Cap-Breton sont des actionnaires importants, y compris la première nation Membertou, qui possède 10 p. 100 des actions, qui est le premier gouvernement autochtone en Amérique du Nord à avoir obtenu la certification ISO, qui représente 1 050 membres et, évidemment, qui est un chef de file un développement progressif d'entreprise. New Dawn Enterprises est la plus vieille entreprise de développement communautaire au Canada et dessert environ 600 personnes, localement, par ses

RSP-equivalent-type vehicle. Grow Cape Breton Holdings is a similar vehicle. The Sydney Port Authority has answered our most recent cash call with a significant investment.

The impression I want to leave you with is that this company is a broadly-held Cape Breton-based company with deep community roots. The company is interested in what we can do to continue to modernize the local economy. The mission of Laurentian is that we are a development company with a community economic development focus.

This picture shows Sydport park now. I have given a before-and-after picture. A lot of this infrastructure is dated from after the Second World War. You will see the Coast Guard College in the foreground. When Sydport was a naval base, 22 vessels were stationed here. This building is a current fabrication facility. In this building, as a matter of historical note, there was a marine slipway where Corvettes were serviced, but you get the picture. There are 500 people working here in about 30 odd different businesses. This view faces north, showing the mouth of the harbour.

The next slide is an aerial view looking back in this direction at the green field site so you can see the approximate footprint of this parcel. There are 320 acres here. You will see on this side of the harbour the international coal pier where Nova Scotia Power imports its coal. This site is the infamous Muggah Creek leading to the Sydney Tar Ponds. We have the Sydney Ports Corporation cruise pavilion here and so on and as you go up into the harbour. The town of Sydney is on the left. This park is on the west side of the south arm, which means it is not in the main part of town. Any rail traffic leaving here for points west does not go through any level crossings in town, making it a useful place to contemplate locating a container terminal.

One thing I forgot to identify in my previous slide was the rail connectivity. Existing on-dock rail comes into the park and terminates right now in front of this fabrication facility. So the rail link that we need to build for on-dock rail at a new terminal simply needs to bridge this little inlet here, about 50 meters of rail. This line comes out of the park and I will show you how it connects into the main system with this slide.

This area is the proposed green field site. These areas are the four berths here, the rail line through the existing park that comes through here and intersects this 1,200 acre parcel of land that Laurentian holds under option. To give you a sense of the size of that parcel, my predecessor at the podium said his Fastfrate operation had 15 acres, so we could put 75 of those parcels inside this parcel. The land is completely flat land and the rail already

diverses activités. BCA Investment Cooperative, qui compte 350 actionnaires individuels du Cap-Breton, possède une participation de 17 p. 100 dans Laurentian Energy et il s'agit d'un véhicule équivalent aux REER. Grow Cape Breton Holdings est un véhicule semblable. L'administration portuaire de Sydney a répondu à notre plus récent appel de liquidités par un investissement important.

L'impression que je veux vous laisser, c'est qu'il s'agit d'une entreprise qui a des assises étendues au Cap-Breton et qui a des racines profondes dans la communauté. L'entreprise s'intéresse à ce que l'on peut faire pour continuer de moderniser l'économie locale. La mission de Laurentian, c'est que nous sommes une entreprise de développement avec un accent sur le développement économique communautaire.

Cette diapositive montre le parc Sydport actuel. Voici des photographies de type avant et après. Une bonne partie de cette infrastructure date d'après la Seconde Guerre mondiale. Vous pouvez voir le Collège de la Garde côtière à l'avant-plan. Du temps où Sydport était une base navale, 22 navires y étaient stationnés. Ce bâtiment est actuellement une usine de fabrication. À titre de note historique, il y avait dans ce bâtiment une cale de construction où l'on faisait l'entretien des corvettes, mais vous voyez ce que je veux dire. Cinq cent personnes travaillent ici dans une trentaine d'entreprises différentes. Cette vue fait face au nord et montre l'embouchure du port.

La diapositive suivante est une vue aérienne qui montre le site nouveau de manière que vous puissiez voir l'empreinte approximative de cette parcelle de terrain. On voit 320 acres ici. Vous voyez, de ce côté du port, la jetée internationale de chargement du charbon où Nova Scotia Power reçoit son charbon importé. Cet endroit est le tristement célèbre ruisseau Muggah qui mène aux étangs bitumineux de Sydney. Nous avons ici le Sydney Ports Corporation Cruise Pavilion, et ainsi de suite, lorsque vous remontez dans le port. La ville de Sydney est sur la gauche. Ce parc est situé du côté ouest du bras sud, ce qui veut dire qu'il n'est pas dans la partie principale de la ville. Les trains qui parlent d'ici vers l'ouest n'ont pas à franchir de passages à niveau dans la ville, ce qui en fait un bon endroit à envisager pour y aménager un terminal à conteneurs.

Une chose que j'ai oubliée de montrer dans la diapositive précédente, c'était la connectivité des chemins de fer. Des voies ferrées existantes sur le quai viennent jusque dans le parc et s'arrêtent maintenant devant cette usine de fabrication. Alors, le lien ferroviaire que nous devons construire pour la voie ferrée sur le quai pour desservir le nouveau terminal doit simplement franchir ce petit bras ici, soit environ 50 mètres de rails. Cette ligne sort du parc et je vais vous montrer comment elle est reliée au réseau principal sur cette diapositive.

Cet endroit est le site nouveau proposé. Ces endroits correspondent aux quatre postes d'accostage ici, la ligne de chemin de fer traverse le parc existant ici et divise cette parcelle de terrain de 1 200 acres sur laquelle Laurentian détient des options. Pour vous donner une idée de la taille de la cette parcelle de terrain, mon prédecesseur a dit que ses installations de Fastfrate occupent 15 acres, alors nous pourrions placer 75 fois cette

exists so the rail spur that we maintain comes to here. It connects with the main Sydney-to-North-Sydney line and points west. This line represents the existing Sydport highway, which services the current industrial park so the park has good rail and road connectivity. The schematic simply shows that one of the interesting options about this location is that we could locate our rail yard here. As you have probably heard from some of the Melford people, the current fashion of 10,000-foot unit trains requires a significant amount of space to build up trains so this space is a veritable dream in terms of a sandbox to play with any type of on-dock or off-dock rail configuration, or whatever we want to do.

Carrying on then with rail connectivity, you have probably seen a slide something like this one before but the rail line goes from Sydney through Iona, through the Strait of Canso to Truro where the interchange is with CN.

Why Sydney: The takeaway line from the consultants we engaged to undertake a container feasibility study is, this site is the lowest cost, quickest to market green field site in North America. The study was prepared for us in 2006, and took seven months.

TEC has an international port practice. They are based in Annapolis, Maryland. They currently are building terminals in Sao Tome off West Africa and in Indonesia and South America so they are experienced. They also work with the U.S. Navy remediating naval sites, which is important for us because part of the critical feature of our play here is that we need to dredge the channel to access Sydney Harbour.

The harbour itself is the closest mainland port. Many other areas make this claim but Sydney is the closest mainland port to North America. If we set our GPS in the Suez Canal for mainland North America, we would land in Sydney. It is six miles from the sea buoys so there is no major travel from the ocean route. It is an absolutely superbly-sheltered naturally deep harbour and this fact is one of the misnomers about Sydney. People think that it does not have deep water. It does. It needs a one-time dredge of the channel to give access to the harbour and we will talk more about that shortly. There are absolutely no operating constraints to this harbour in terms of air draft and turning radius. The government built a naval base there for a reason, and I guess some of the analogies to other places like Prince Rupert probably apply.

We know we are not dealing with dredging into bedrock because of a Public Works Canada geotechnical program that was completed in 1988, which we have had the benefit of, so we know

superficie dans cette parcelle. Ce terrain est entièrement plat et la voie ferrée existe déjà, de sorte que l'embranchement de voie ferrée que nous entretenons vient jusqu'ici. Il est relié à la ligne de chemin de fer principale Sydney-Sydney Nord et pointe vers l'ouest. Cette ligne représente l'autoroute actuelle de Sydport, qui dessert le parc industriel actuel, ainsi le parc dispose d'une bonne connectivité avec le réseau ferroviaire et avec le réseau routier. Le schéma démontre simplement qu'un des choix intéressants au sujet de cet emplacement, c'est que nous pourrions installer notre cour de triage ici. Comme vous l'avez peut-être entendu de certaines personnes de Melford, la mode actuelle des trains de 10 000 pieds de longueur nécessite beaucoup d'espace pour l'assemblage des train, alors cet espace a de quoi faire rêver en termes de Carré de sable pour jouer avec n'importe quelle configuration de voie ferrée sur quai ou hors-quai, ou peu importe ce que nous voulons faire.

Si on poursuit avec la connectivité ferroviaire, vous avez probablement vu une diapositive qui ressemble à celle-ci avant, mais la voie ferrée va de Sydney, à Iona, au détroit de Canso et jusqu'à Truro où se trouve le point d'interconnexion avec le CN.

Pourquoi Sydney : l'argument massue des consultants que nous avons embauchés pour entreprendre une étude de faisabilité sur le terminal à conteneurs, c'est qu'il s'agit du site neuf en Amérique du Nord le moins coûteux et le plus rapide pour se rendre sur le marché. Cette étude a été préparée pour nous en 2006 et sa réalisation a pris sept mois.

TEC se spécialise dans les ports internationaux. Son siège social est à Annapolis, au Maryland. Cette entreprise est en train de construire des terminaux à São Tomé au large de l'Afrique occidentale, en Indonésie et en Amérique du Sud, alors, elle a de l'expérience. Elle travaille également pour le compte de la marine américaine pour la remise en état des sites navals, ce qui est important pour nous parce qu'une partie déterminante de notre plan ici, c'est que nous devrons draguer le chenal pour avoir accès au port de Sydney.

Le port lui-même est le port le plus rapproché du continent. De nombreux autres ports revendiquent cette caractéristique, mais Sydney est le port continental le plus près de l'Amérique du Nord. Si vous prenez votre GPS dans le canal de Suez pour vous diriger vers l'Amérique du Nord continental, vous arriveriez à Sydney. Elle est à six milles des bouées extérieures, alors ce n'est pas un gros écart par rapport à la route océanique. Il s'agit d'un port en eaux naturellement profondes extrêmement bien protégées et il s'agit d'une des erreurs que l'on commet à propos de Sydney. Les gens pensent que ce port n'est pas en eaux profondes. C'est faux. Il faut un dragage unique du chenal pour donner accès au port et nous en parlerons davantage un peu plus loin. Il n'y a absolument aucune contrainte opérationnelle dans le cas de ce port, en termes de tirant d'air et de rayon de virage. Le gouvernement a bâti une base navale à cet endroit pour une raison et je suppose que certains des analogies à d'autres endroits comme Prince Rupert s'appliquent probablement.

Nous savons que nous ne parlons pas de dragage dans le substratum rocheux à cause d'un programme géotechnique réalisé par Travaux Publics Canada et qui s'est terminé en 1988; grâce à

that 77 bore holes were taken in this channel. This slide shows the footprint to reach 17 meters here. The sea buoy is here. They come in and they turn at South Bar and here is the proposed terminal. We intend to use the dredge material to fill in essentially, and recover, about 120 acres of land to create a two-phase, four-berth facility. We are dealing with gravel and sand. We know it is extremely good fill, from the bore work that was done in 1998. There will be no ocean dumping, of course, which is not something that we want to enter, given the concerns from environmental interests. We recently finished a program in January of this year where we took sediment samples from the channel. We are pleased to say that the legacy of the Tar Ponds does not seem to have extended into this footprint so we are hopeful we will not have any major challenges as we contemplate the terminal design.

Dredging is the key enabling event for Sydney. It is not only about Laurentian. Xstrata, the operators of the Donkin mine who intend to ship up to 5,000 tonnes of coal a year as Cape Breton re-enters coal production hopefully by 2010, have publicly stated that Sydney Harbour is of great interest to them but not with its current draft limitation. The current limitation in Sydney Harbour is just below a Panamax-sized ship because of a high spot in the channel so it is a significant opportunity for Sydney. It goes way beyond containers. It is about coal export. Nova Scotia Power currently imports 2,700,000 tonnes of coal a year. They imported that coal last year in 47 Panamax-sized ships and they had dead freight on every one of those vessels because of the load restriction due to the high spot at South Bar. There is a coalescence of interest among Nova Scotia Power, Xstrata and Laurentian all focused on access to the deep water that currently exists. Our master port study has indicated that about 4,000 jobs are contingent on this event taking place.

The site is situated away from downtown and residential areas. It has existing on-dock rail with double-stacking capability. It has an existing highway and 1,600 acres of flat land with direct rail access in the two parcels I showed earlier: 450 acres on-dock and approximately 1,200 acres behind. It is easily transformed into a modern container terminal. That point is made in the business case because the terminal development costs, as far as we are aware, are superior to anything else that our consultants have encountered. If the committee is interested, we are talking about \$116 million in operating costs for the phase one facility, consisting of two berths 750,000 twenty-foot equivalent units, TEU. It compares favourably even with Prince Rupert's recent construction for phase one. In terms of operating costs, because of the sand box we have to play in, we can have an efficient design. In terms of labour costs, no pre-existing labour agreements apply to this project. We have had good conversations with the ILA who operate out of North Sydney.

ces travaux, nous savons que 77 trous de forage ont été pratiqués dans ce chenal. Ces diapositives montrent l'empreinte pour atteindre 17 mètres ici. La bouée est ici. Les navires arrivent et tournent à South Bar et le terminal proposé est ici. Nous avons l'intention d'utiliser les matériaux de dragage pour remplir, essentiellement, et récupérer, environ 120 acres de terrain pour créer des installations en deux phases contenant quatre postes d'accostage. Nous parlons de gravier et de sable. Nous savons que c'est un excellent matériau de remblayage, à partir du travail de forage qui a été effectué en 1998. Il n'y aura pas de rejet en mer, évidemment, ce qui n'est pas quelque chose que nous voulons faire, étant donné les préoccupations des groupes environnementalistes. Nous avons terminé récemment, en janvier de cette année, un programme au cours duquel nous avons prélevé des échantillons de sédiments dans le chenal. Nous sommes heureux de dire que l'héritage des étangs bitumineux ne semble pas s'étendre jusqu'à cet endroit, alors nous avons bon espoir que nous ne ferons pas face à des défis majeurs lorsque nous envisagerons la conception du terminal.

Le dragage est le facteur habilitant clé pour Sydney. Cela ne concerne pas uniquement Laurentian. Xstrata, l'exploitant de la mine Donkin qui a l'intention d'expédier jusqu'à 5 000 tonnes métriques de charbon par année lorsque le Cap-Breton se remettra à la production de charbon, nous l'espérons, d'ici 2010, a affirmé publiquement que le port de Sydney revêtait un grand intérêt pour l'entreprise, mais pas avec les limites de tirant d'eau actuelles. Les limites de tirant d'eau du port de Sydney sont tout juste insuffisantes pour un navire Panamax à cause de l'existence d'un point élevé dans le chenal, alors il s'agit d'une occasion importante pour Sydney. Cela va bien au-delà des conteneurs. Cela concerne l'exportation du charbon. Nova Scotia Power importe actuellement 2 700 000 tonnes métriques de charbon par année. L'an dernier, elle a importé ce charbon dans 47 navires Panamax et il y avait du faux-fret sur chacun de ces navires à cause des limites de charge imposées par ce point élevé à South Bar. Il y a une convergence d'intérêts entre Nova Scotia Power, Xstrata et Laurentian, tous centrés sur l'accès aux eaux profondes qui existent à l'heure actuelle. Notre plan directeur de port a indiqué qu'environ 4 000 emplois dépendaient de cet événement.

Le site est situé loin du centre-ville et des zones résidentielles. Il possède une voie ferrée sur le quai avec possibilité de gerbage. Il possède déjà une autoroute et un terrain plat de 1 600 acres avec accès direct au chemin de fer dans les deux parcelles que j'ai montrées plus tôt : la parcelle de 450 acres sur le quai et la parcelle d'environ 1 200 acres sinuée derrière. Il peut se transformer facilement en un terminal à conteneurs moderne. Ce point est soulevé dans le dossier de mise en oeuvre parce que les coûts de développement du terminal, à notre connaissance, sont les meilleurs que nos consultants ont rencontrés. Si les membres du comité sont intéressés, nous parlons d'environ 116 millions de dollars pour les frais d'exploitation des installations de la phase I, comprenant deux postes d'accostage de 750 000 EVP. Cela se compare même favorablement aux récents travaux réalisés à Prince Rupert, pour la phase I. En termes de frais d'exploitation, en raison du Carré de sable que nous avons pour jouer, nous pouvons avoir une conception efficace. En termes de coûts de

We can have flexible start times, which will make the operating costs competitive. I mentioned that terminal designs can be whatever the operator of the day wants because of back-up lands. The business case focuses on large vessels, the ships of 8,000 TEU to 12,000 TEU or 14,000 TEU requiring deep draft and unobstructed air gap that will discharge large volumes of cargo and need a highly efficient ship-to-intermodal-rail transfer facility.

While some of the carriers we talked to have spoken about possible transshipment, our view at the moment is, the business likely will be extremely heavily weighted to rail. Obviously, Sydney is a bit out of the way and it is a big place in relative terms for Nova Scotia but there are not a lot of consumers so the cargo must go to market somehow.

The community: we feel this feature is an important part of the business case. Twelve per cent of the people in the province live in the Cape Breton Regional Municipality and with that population comes lots of infrastructure and a highly skilled labour force. This port is easily expandable from what it is today to what it could be with the benefits of dredging. We have a regional airport, a regional hospital, lots of infrastructure, a college and a university, so the ability to take some of the expatriate tradesmen that are working in Alberta and bring them into the existing ILA structure is real. The community is transitioning into a new era and they are mobilizing right now around this opportunity to put the port back on center stage. The private sector is stepping up and driving things, and there is a renewed sense of optimism and confidence in the business community there.

In terms of where we are with our project, the project team is in place. We are currently in the environmental assessment phase. We have tremendous local community support, which will not surprise you, given that the owners of Laurentian are almost 100 per cent local and the company is broadly held. Negotiations are well advanced with our preferred carriers, terminal operators and beneficial cargo owners. In parallel, we are talking to major investment houses in terms of the model and we will put the deal together. Our preferred dredging partner is engaged, the largest dredging company in the world operating out of the Netherlands. We have unit price quotes from them as of last year, and in theory, if the environmental assessment goes as we hope, we can have this terminal up and running by the fourth quarter of 2010.

I hope I am not taking too much time but I think it is important that the committee understand the breadth of the partnership involved in the Sydney Marine Group as we move the

main-d'oeuvre, il n'y a pas de convention collective préexistante qui s'applique à ce projet. Nous avons eu de bonnes discussions avec l'AID qui est basée à Sydney Nord. Nous pouvons avoir des heures d'arrivée flexibles, ce qui rendra nos frais d'exploitation concurrentiels. J'ai dit que la conception du terminal pouvait être n'importe quoi que l'exploitant du jour désire, à cause des terrains en réserve. Le dossier de mise en oeuvre met l'accent sur les grands navires de 8 000 à 12 000 ou 14 000 EVP ayant un fort tirant d'eau et nécessitant un tirant d'air élevé qui débarquent de grands volumes de marchandises et qui ont besoin d'installations de transbordement intermodal navire-chemin de fer.

Alors que certains transporteurs à qui nous avons parlé pensent à la possibilité de transbordement, notre point de vue à l'heure actuelle, c'est que les activités seront très fortement axées sur le rail. De toute évidence, Sydney est un peu à l'écart et c'est un endroit assez gros en termes relatifs pour la Nouvelle-Écosse, mais il n'y a pas beaucoup de consommateurs, alors le fret doit se rendre sur le marché d'une manière quelconque.

La communauté : nous croyons que cette caractéristique est un élément important du plan de mise en oeuvre. Douze pour cent de la population de la province vivent dans la Municipalité régionale de Cap-Breton et avec cette population viennent beaucoup d'infrastructures et une main-d'oeuvre hautement qualifiée. Ce port peut s'agrandir facilement pour passer de ce qu'il est aujourd'hui à ce qu'il pourrait être grâce aux travaux de dragage. Nous avons un aéroport régional, un l'hôpital régional, beaucoup d'infrastructures, un collège et une université, alors, la capacité de ramener dans la structure de l'AID des travailleurs qui se sont expatriés en Alberta est bien réelle. La communauté est en train de faire la transition vers une nouvelle ère et elle se mobilise à l'heure actuelle autour de la possibilité que le port retrouve sa place au centre de l'économie régionale. Le secteur privé a intensifié ses efforts et mène le bal et on constate un sentiment renouvelé d'optimisme et de confiance dans la communauté des affaires là-bas.

Pour ce qui est de savoir où nous en sommes rendus dans notre projet, l'équipe de projets est en place. Nous sommes actuellement dans la phase d'évaluation environnementale. Nous jouissons d'un appui extraordinaire de la part de la communauté locale, ce qui ne vous étonnera pas, étant donné que les propriétaires de Laurentian sont très nombreux et qu'ils sont presque tous de l'endroit. Les négociations sont bien avancées avec nos transporteurs de prédilection, les exploitants de terminaux et les propriétaires de cargaison. En parallèle, nous avons des discussions avec de grandes sociétés de placement pour ce qui est du modèle et nous allons conclure une entente. Notre partenaire de dragage de prédilection a été contacté; il s'agit de la plus importante entreprise de dragage du monde qui est originaire des Pays-Bas. L'entreprise nous a fourni un prix unitaire l'an dernier et en théorie, si l'évaluation environnementale se déroule comme nous l'espérons, nous pourrions faire en sorte que ce terminal soit en service au quatrième trimestre de 2010.

J'espère ne pas prendre trop de temps, mais je pense qu'il est important que le comité comprenne l'étendue des partenariats qui existent au sein du Sydney Marine Group pendant que nous

port forward. There is no port authority but this group has come together into a Memorandum of Understanding to drive development in the port, and the group includes every major owner or terminal operator in the port. My time there suggests that the conventional wisdom is not true that if you put five or six Cape Bretoners in a room, they cannot agree on anything. This group has worked extremely well for the last two years, and it is one of the nicest things that has happened to me since I arrived. Our MOU initially was to focus on how we collaborate to bring this port back where it should be, and the initial focus was to create a port master plan. We raised \$400,000. We commissioned TEC to do the study and that plan was launched about three weeks ago with 400 people attending at the marine pavilion in downtown Sydney. We have developed a shared vision. We have a well-articulated business case for growth. We have a practical road map, and one of the things we need to focus on is future port governance. The investiture from the federal government has not happened with the harbour bottom. We do not have a port authority and as we grow the port, we need to formalize the existing arrangement with this ad hoc group.

In summary, one recommendation, in terms of capital projects, is to deepen the navigation channel. That project is the key enabling event of this port. It has implications for expanded coal shipping that would benefit Logistec, Provincial Energy Ventures and Nova Scotia Power. My organization will develop a new container terminal. There are opportunities to upgrade existing break bulk and so on. The cruise business is alive and well. They need a second berth by 2012. Marine Atlantic is one of the members of the marine group and they have ongoing planned upgrades.

There are a lot of capital projects but we believe there are business cases to support them. The critical piece in all this is that we must maintain the rail connectivity that currently exists because without that, none of this happens.

I mentioned the launch. One thing of interest to the committee is that we had a complete turnout from local government, provincial government, and the two federal MPs. We have had a complete non-partisan political endorsement of the recommendations of this plan, so everybody is onboard to move it forward. As I mentioned, the environmental assessment, EA, for the channel dredging is underway.

I sit at the federal-provincial table for the Atlantic Gateway representing Sydney. We are now in the process of bringing together stakeholders to come up with a kind of coordinated presentation to the federal-provincial committee that runs that.

The Port of Sydney governance is one of the things that must be fleshed out further. In our master plan, a number of models were looked at, Halifax and others, to see where Sydney should go

faisons avancer le projet du port. Il n'y a pas d'administration portuaire, mais ce groupe s'est réuni dans le cadre d'un protocole d'entente pour s'occuper du développement du port, et le groupe compte tous les grands propriétaires et exploitants de terminaux du port. Le temps que j'y ai passé me permet de réfuter l'idée très répandue voulant que si vous mettez cinq ou six habitants du Cap-Breton dans une même pièce, ils ne parviendront pas à s'entendre sur quoi que ce soit. Ce groupe a fonctionné de manière extraordinaire au cours des deux dernières années et c'est l'une des plus belles choses qui me soient arrivées depuis mon arrivée. Initialement, notre protocole d'entente stipulait que nous devrions nous concentrer sur la façon de collaborer pour amener ce port là où il devrait être, et l'accent initial était de créer un plan directeur du port. Nous avons recueilli 400 000 \$. Nous avons retenu les services de TEC pour réaliser une étude et ce plan a été rendu public il y a environ trois semaines devant 400 personnes réunies dans le pavillon maritime du centre-ville de Sydney. Nous avons élaboré une vision partagée. Nous avons un plan de mise en oeuvre bien articulée axée sur la croissance. Nous avons une feuille de route pratique et l'une des choses sur lesquelles nous devons nous concentrer, c'est sur la gouvernance future du port. La création d'une administration portuaire par le gouvernement fédéral n'a pas eu lieu à cause de la profondeur du port. Nous n'avons pas d'administration portuaire et au fur et à mesure que nous faisons croître le port, il nous faut formaliser l'arrangement existant avec ce groupe spécial.

Pour ce qui est des projets d'immobilisations, mentionnons l'approfondissement du chenal de navigation du port, une initiative clé qui permettrait d'augmenter le trafic du charbon, ce qui serait avantageux pour Logistec, Provincial Energy Ventures et Nova Scotia Power; l'aménagement, par la Laurentian, d'un nouveau terminal à conteneurs; les améliorations apportées aux services de transbordement existants; la construction d'un deuxième poste d'accostage d'ici 2012 pour le secteur des croisières, qui se porte très bien. Quant à Marine Atlantic, un des membres du Sydney Marine Groupe, elle dispose d'un programme d'améliorations continues.

Les projets d'immobilisations sont nombreux, et nous croyons qu'ils se justifient sur le plan commercial. Ce qu'il faut faire avant tout, c'est de maintenir le lien ferroviaire qui existe, car sans lui, rien de tout cela n'est possible.

J'ai parlé du plan. Je tiens à préciser au comité que nous avons reçu l'appui des gouvernements municipal et provincial et aussi des deux députés fédéraux. Les recommandations formulées dans le plan bénéficient d'un soutien politique non partisan. Tout le monde est prêt à aller de l'avant. Comme je l'ai mentionné, le projet de dragage du chenal fait actuellement l'objet d'une évaluation environnementale.

Je fais partie du comité fédéral-provincial sur la porte d'entrée de l'Atlantique. Je représente Sydney. Nous sommes en train de réunir les intervenants et de préparer un mémoire qui sera présenté au comité.

La gouvernance du port de Sydney doit faire l'objet d'une analyse plus poussée. Nous proposons dans notre plan directeur divers modèles que nous avons examinés, comme celui du port de

and how we will move the regulatory issues related to divestiture of the harbour bottom forward, and put in place an organization that will see the port grow into the future.

In summary and conclusion, the Port of Sydney is definitely positioned for success. A lot of the myths are debunked as to why it cannot happen there, whether it is a lack of water or ice. The opportunities are clearly articulated. The business leaders are engaged in driving the agenda, and community and government support are evident. In my view, as a relative newcomer to Sydney, the Tar Ponds cleanup that is now well underway has been cathartic for Cape Breton. It sheds that image of a coal and steel industrial place that has gone into the doldrums. A lot of good things are happening in Sydney right now. A lot of them are focused on the port. I think people understand that the port is an economic engine of the future and it has the potential to put a financial underpinning into Cape Breton that has not existed there since the early 1900s.

In terms of the project itself, there is no question that the container terminal project is an absolute world-class play. The business case is compelling. We have third-party market validation and it is a significant opportunity, not only for Cape Breton but for Nova Scotia and Canada. What happens beyond Halifax for containers is important for the province. We must build a terminal there that will compete, and we are pleased that we are well on our way to bringing it to a conclusion.

Thank you for your indulgence and I will take any questions.

The Chair: Mr. Wooder, this morning a representative of the International Longshoremen's Association Council of Unions appeared before us, and he seemed worried about the workforce, as far as the Melford project is concerned. You mentioned a master plan of 4,000 jobs. Where do you recruit people for the 4,000 jobs? Do you find them in the region?

Mr. Wooder: First, a chapter of the ILA in North Sydney works in the Marine Atlantic organization. We have been engaged with them for over a year. They are confident they will be able to bring the labour required to start up a new container terminal. The 4,000 jobs apply to more than the container terminal. They also include the arrival of the Donkin coal export opportunity. Remember, those 4,000 jobs are direct, indirect and induced so not all of them come from the local area. Of the 2,500 jobs related to the port today, 833 of them are direct jobs, according to our master port plan. There are 110,000 people in the regional municipality. There is a high unemployment rate here. We have 2,500 members of the Cape Breton building trades working in Alberta that are desperate to come back home to work so we are cautiously optimistic that we will not have a problem to expand this port rapidly. With the training facilities there, the community college and the university, we will be able to cross-train people. These projects will have a lead time of two or three

Halifax, par exemple, en vue de déterminer l'orientation que doit adopter Sydney, régler le dossier du transfert du lit de port et mettre en place une organisation pour assurer l'essor futur du port.

En résumé, le port de Sydney connaîtra assurément un avenir prospère. Il y a beaucoup de mythes entourant celui-ci qui sont remis en cause. Les possibilités qu'il offre sont clairement définies. Les dirigeants d'entreprises sont prêts à prendre la tête des efforts, et la collectivité et le gouvernement les appuient. À mon avis, en tant que nouveau venu à Sydney, le nettoyage des étangs de goudron de Sydney qui a été entrepris ne peut avoir qu'un effet bénéfique sur le Cap-Breton, qui n'est plus perçu comme une région où les industries du charbon et de l'acier sont à la dérive. Sydney connaît un regain d'activités, et bon nombre d'entre elles visent le port. Je pense que les gens sont conscients du fait que le port est un moteur économique, qu'il a le potentiel de doter le Cap-Breton d'une base financière inexistante depuis le début des années 1900.

En ce qui concerne la construction de terminaux à conteneurs, il s'agit d'une initiative de calibre mondial. Les avantages sur le plan commercial sont énormes. Le projet, validé par des tiers, constitue une occasion unique, non seulement pour le Cap-Breton, mais également pour la Nouvelle-Écosse et le Canada. Ce qui arrive aux conteneurs, une fois arrivés à Halifax, intéresse la province. Nous devons aménager un terminal qui sera en mesure de soutenir la concurrence. Nous sommes heureux de voir que nos efforts portent fruit.

Merci de votre patience. Je répondrai volontiers à vos questions.

Le président : Monsieur Wooder, nous avons accueilli ce matin un représentant du Conseil des syndicats de l'International Longshoremen's Association. Il semblait s'inquiéter du sort des travailleurs, en ce qui concerne le projet Melford. Vous avez parlé d'un plan directeur qui prévoit la création de 4 000 emplois. Où comptez-vous recruter les gens pour remplir ces 4 000 postes? Dans la région?

M. Wooder : D'abord, il y a une section de l'ILA à North Sydney qui fait partie de l'organisation Marine Atlantic. Nous travaillons de concert avec eux depuis plus d'un an. Ils sont convaincus que nous allons être en mesure de trouver les effectifs dont nous avons besoin pour exploiter le nouveau terminal à conteneurs. Les 4 000 travailleurs ne seront pas uniquement affectés au terminal, mais également au projet de mine de charbon Donkin. N'oubliez pas : il est question ici de 4 000 emplois directs, indirects et induits, de sorte que les postes ne seront pas tous comblés à l'échelle locale. Sur les 2 500 personnes qui vont travailler pour le port, 833 vont occuper des emplois directs d'après notre plan directeur. La municipalité compte 110 000 habitants. Le taux de chômage, ici, est très élevé. Il y a 2 500 travailleurs du bâtiment du Cap-Breton qui travaillent en Alberta et qui désirent désespérément rentrer chez eux. Nous n'aurons donc aucun mal à assurer une expansion rapide du port. Grâce aux établissements de formation que compte la région, le

years before they come online so we think there are real reasons why it makes a lot of sense to develop this port from a labour point of view.

The Chair: The number of containers in the Port of Halifax has declined. You are still optimistic about your own port?

Mr. Woorder: We have watched with dismay as well that Halifax numbers have declined. I am from Halifax. I know Karen Oldfield, President and CEO of the Halifax Port Authority. I have a lot of sympathy for the challenges that port faces. It is not only about capacity. The issue for us is that the business model is changing for international shipping to large ships and, in the case of the carriers we are currently talking to, a Suez shuttle-type service where they dump a large number of containers. Based on what people are telling us, Halifax may not be the preferred methodology for that type of a business to develop. We see an opportunity to work collaboratively with Halifax and, hopefully, not take any boxes or jobs out of the place. That is basically the business model. We do not see ourselves competing directly and doing exactly the same things that Halifax does today. If CN or the province of Nova Scotia is able to capture the Suez, whatever the Suez opportunity becomes and we can debate that, let us hope that even if it has been delayed a little because of the market conditions in the U.S., it will still be there. We know the big ships are coming. We know they will go somewhere. If they do not go to Halifax, we do not want them to go to Virginia or New York. We want them to come to Sydport. A lot is at stake here for the province to get this right and to make sure there is not only capacity but the kind of capacity that the carriers and the shippers will want going forward.

The Chair: If you are not competing with the Port of Halifax, will you compete with the Melford project?

Mr. Woorder: I am asked that question a lot and I have not seen Jon Vickerman's presentation lately. I have heard various things. Sometimes it is transshipments and sometimes it is intermodal. I think it is safe to say that the model that Melford aspires to is closer to the model that Sydney aspires to than it is to the Halifax model.

Senator Oliver: Following along on that answer, do you not think we will have overcapacity if both Melford and you carry out your plans by 2010 or 2011? Halifax is operating at only 40 per cent of its capacity now so it can take a lot more TEUs.

Mr. Woorder: In terms of the business case for us, if you think in the context of an 8,000-TEU ship commencing a weekly service into Sydport, dropping its boxes there, phase one of our facility would be taken up with one service. I think that you are right if Melford is built and Sydport is built and they chase the same kind

collège communautaire et l'université, nous allons être en mesure de former les gens. Ces projets bénéficieront d'un délai de démarrage de deux ou trois ans. Voilà pourquoi nous croyons qu'il est tout à fait logique, du point de vue de la main-d'œuvre, de développer le port.

Le président : Le trafic de conteneurs dans le port de Halifax a diminué. Est-ce que vous envisagez quand même l'avenir de votre port avec optimisme?

Mr. Woorder : Nous avons nous aussi noté que le trafic de conteneurs à Halifax a diminué. Je suis originaire de Halifax. Je connais Karen Oldfield, la présidente-directrice générale de l'administration portuaire de Halifax. Je suis très conscient des défis auxquels le port est confronté. Le problème n'en est pas uniquement un de capacité. Le modèle de gestion en matière de transport international est en train de changer : on semble privilégier les gros navires et, d'après ce que nous disent les transporteurs, le service de navettes que l'on retrouve dans le canal de Suez, où sont déchargés un grand nombre de conteneurs. Toutefois, cette formule, d'après certains, ne convient peut-être pas au port de Halifax. Quoi qu'il en soit, notre objectif ici est de collaborer avec le port de Halifax, non pas, je l'espère, de supprimer des postes. C'est essentiellement le modèle de gestion que nous préconisons. Nous n'avons aucunement l'intention de livrer concurrence au port de Halifax et de faire ce qu'il fait aujourd'hui. Si le CN ou la province de la Nouvelle-Écosse est en mesure de calquer le modèle du canal de Suez, peu importe ce qui arrive à celui-ci et nous pouvons en débattre, nous espérons que, même si le projet subit quelques retards en raison de la conjoncture du marché aux États-Unis, il sera toujours sur la table. Nous savons que les gros navires sont à nos portes. Nous savons qu'ils vont devoir aller en quelque part. S'ils ne s'arrêtent pas à Halifax, nous ne voulons pas non plus qu'ils s'arrêtent en Virginie ou à New York. Nous voulons qu'ils viennent à Sydney. Les enjeux de ce projet sont considérables. La province doit s'assurer non seulement que le port dispose d'une capacité de manutention, mais aussi qu'il répond aux besoins des transporteurs et des expéditeurs.

Le président : Si vous ne livrez pas concurrence au port de Halifax, allez-vous livrer concurrence au projet Melford?

Mr. Woorder : On me pose souvent cette question. Je n'ai pas eu l'occasion, dernièrement, de lire l'exposé de Jon Vickerman. J'ai entendu divers commentaires, parfois sur le transbordement, d'autres fois sur le transport multimodal. Je peux dire sans crainte de me tromper que le modèle auquel aspire Melford se rapproche davantage du modèle de Sydney que de celui de Halifax.

Le sénateur Oliver : Dans le même ordre d'idées, ne risquons-nous pas de créer un problème de surcapacité si Melford et Sydney mettent tous deux leurs plans à exécution en 2010 ou 2011? Halifax opère à environ 40 p. 100 de sa capacité. Il peut traiter un plus grand nombre d'EVP.

Mr. Woorder : Sur le plan commercial, si un navire ayant une capacité de 8 000 EVP commence à décharger ses conteneurs au port de Sydney toutes les semaines, la phase un de nos installations sera accaparée par ce service unique. La réponse à votre question est oui, si les ports de Melford et de Sydney se

of cargo. I am not an expert in cargo volumes but I can tell you that our job right now is focused on bringing something to market that will be supported by those that can bring the cargo to Nova Scotia because it will be the cost leader. I do not have a crystal ball so I do not know what will happen to Melford but I have some sense that the business model we aspire to is not the same business model that Halifax is currently geared up to accommodate.

Senator Oliver: I have a series of short, direct questions. First, you will do some dredging. How much will it cost to dredge, and do you have the money?

Mr. Woorder: We have been carrying the cost of dredging in our terminal project costs. I do not have the \$40 million identified.

Senator Oliver: It is \$40 million?

Mr. Woorder: It is \$40 million, give or take. We have produced a new bathymetric map that we are, as I speak, feeding into our dredge 3D model so we have a unit price kind of costing, and we hope that the dredge volumes will go down. We estimate cost based on a harbour chart that we put into our models, so now we have better information but cost is probably in the order of \$30 million to \$45 million. However, when you think in the context of what people spend to dredge harbours of this quality in other parts of the world, given the economic opportunity, the cost is a drop in the bucket.

Senator Oliver: I was worried about the cost and where the money will come from. Will someone like Provincial Energy Ventures or Nova Scotia Power act as partners in the dredging costs with you?

Mr. Woorder: We are taking it one step at a time, senator, and those parties contribute financially within our marine group in Sydney as we move the environmental assessment forward. I have had conversations with Nova Scotia Power and I know that in 1998 it was very public that Chris Huskilson, when he was there, looked at this issue closely. I think Xstrata will be an important driver for the dredging.

Senator Oliver: My next question is about Xstrata. You said that they will ship 5,000 tonnes of coal a year. Do you a contract with them to transport any of their coal?

Mr. Woorder: It would not be with me. I can tell you that before Christmas, they were evaluating two delivery options. They have evaluated about 20. I think they are down to a short list of two. I cannot speak for them but I am well aware that the Port of Sydney is one of those short-listed possibilities. I think the other alternative that they are looking at is building a standalone facility at the mine at Port Morien. I also understand that every option has its vices and there are certainly vices attached to building a new dock in an active fishery at Port Morien.

livrent concurrence et essaient d'attirer le même type de marchandises. Je ne suis pas un expert en la matière, mais je peux vous dire que notre objectif, à l'heure actuelle, est d'ouvrir le marché à ceux qui peuvent acheminer les marchandises vers les ports de la Nouvelle-Écosse, car c'est là que les coûts seront les plus faibles. Je n'ai pas de boule de cristal. Je ne sais pas ce qui va arriver au projet Melford. Toutefois, je sais que le modèle de gestion que nous privilégions n'est pas le même que celui qu'a choisi Halifax.

Le sénateur Oliver : J'ai une série de brèves questions à vous poser. D'abord, vous comptez effectuer des travaux de dragage. À combien vont s'élever les coûts? Avez-vous les fonds nécessaires pour faire les travaux?

M. Woorder : Les coûts des travaux de dragage sont inclus dans les coûts de construction du terminal. Je n'ai pas les 40 millions requis.

Le sénateur Oliver : Vous avez dit 40 millions?

M. Woorder : Plus ou moins. Nous avons établi une nouvelle carte bathymétrique que nous sommes en train d'intégrer au modèle 3D, qui nous donne une idée du prix unitaire. Nous espérons que les volumes de dragage vont diminuer. Nous calculons les coûts en fonction d'une carte de port que nous incluons dans nos modèles, ce qui nous permet d'avoir accès à des données plus précises. Cela dit, les coûts vont probablement se situer entre 30 et 45 millions de dollars. Toutefois, compte tenu de ce qu'il en coûte pour draguer des ports de même calibre dans d'autres régions du monde, et aussi les possibilités économiques, ces coûts ne représentent qu'une goutte d'eau dans l'océan.

Le sénateur Oliver : Je me posais des questions au sujet des coûts, des sources de financement. Est-ce que Provincial Energy Ventures ou Nova Scotia Power vont assumer une partie des coûts de dragage?

M. Woorder : Nous procéderons étape par étape. Ces entreprises vont contribuer financièrement aux travaux, en tant que membres du Sydney Marine Group, au fur et à mesure que l'évaluation environnementale va progresser. Je me suis entretenu avec la Nova Scotia Power. Je sais qu'en 1998, Chris Huskilson, qui travaillait à l'époque pour l'entreprise, avait examiné le dossier de près. Je pense que la société Xstrata va jouer un rôle important à ce niveau.

Le sénateur Oliver : Ma question suivante porte justement sur Xstrata. Vous avez dit qu'elle va expédier 5 000 tonnes de charbon par année. Avez-vous conclu un contrat avec la société pour assurer le transport d'une partie du charbon?

M. Woorder : Ce n'est pas avec moi qu'elle conclurait un contrat. Ce que je peux vous dire, c'est qu'avant Noël, elle avait retenu deux options sur une vingtaine. Il ne restait plus que deux options. Je ne peux parler en son nom, mais je sais que le port de Sydney est l'une des deux pistes de solution envisagées. Elle prévoit également construire une installation autonome à port Morien. Je crois comprendre que chaque option comporte des inconvénients. L'aménagement d'un nouveau quai dans une collectivité de pêcheurs très active à port Morien en présente certains.

Senator Oliver: In your business plan, do you have any revenue coming in from the Donkin mine?

Mr. Woorder: Sir, the Donkin mine is not in production yet. It is in the pre-feasibility stage.

Senator Oliver: If it comes on stream and they produce their 5,000 tonnes of coal a year, can you add revenue to your balance sheet from Donkin?

Mr. Woorder: The port would certainly solicit that traffic. As it currently stands, there is a rail link from Lingan Power Plant into the port so when Nova Scotia Power imports its coal to the international coal pier, it puts the coal on rail cars and the rail cars go to Lingan. For Donkin to access Sydney by rail, Nova Scotia Power would need to build another small piece of rail line from Lingan to the mine. I forget how long it is but I think it might be seven kilometres. Once that happens, it will not be me but Logistec or Provincial Energy Ventures that would be the operator of the coal facility for Xstrata. The export of coal would take place again outside of Sydney and this is really important to Nova Scotia Power because, all of a sudden, the draft that is required for cape-sized ships to carry 120,000 deadweight tonne cargoes is the same as post-Panamax containers. It is about 16 and a half meters. All of a sudden, Nova Scotia Power's economics for importing coal becomes better. Donkin has a reliable sheltered harbour to export its coal out of and that would drive a lot of commercial activity in the harbour. Coal would not come directly to Laurentian because Laurentian does not own the land that the coal would be shipped from but Logistec or Provincial Energy Ventures stand to inherit that opportunity. I do not know if I was clear.

Senator Oliver: That was good. Thank you.

Senator Mercer: Thank you for coming here, particularly on such short notice. I have a number of questions.

You mentioned ice. My recollection of Sydney Harbour over the years is that there has been ice. Unlike Halifax and the Strait of Canso, it is not ice-free. We have had cases where ferries to Newfoundland cannot leave North Sydney because of ice. How do you overcome the ice problem?

Mr. Woorder: We have been blessed that, within the marine group, we have Captain Terry Pittman who is Chair of the Board of the Sydney Ports Corporation, a qualified ice master of 40 years who has operated in the Port of Sydney, the St. Lawrence, the Strait of Canso and Halifax. The first point is that the ice that forms outside the harbour is the same ice that people must traverse to go to Halifax or the Strait of Canso. When they come in on the great circle route, they face the same conditions. In terms of the ice that caused the incidents you referred to, two recorded incidents since 1983 have prevented traffic in and out of the harbour but the ice was not in Sydney Harbour. In fact, it is the ice that potentially comes into Sydney Harbour during the spring break-up of the Gulf of St. Lawrence. Because there is so much controversy and misinformation around

Le sénateur Oliver : Est-ce que votre plan d'activités tient compte des revenus qui proviendraient de la mine Donkin?

M. Woorder : La mine Donkin n'est pas encore en activité. Elle fait présentement l'objet d'une étude de préfaisabilité.

Le sénateur Oliver : Si la mine arrive à produire 5 000 tonnes de charbon par année, pourrez-vous inclure les revenus provenant de la mine de Donkin dans votre bilan?

M. Woorder : Le port chercherait certainement à obtenir ce trafic. À l'heure actuelle, il y a une ligne ferroviaire qui relie la centrale électrique de Lingan au port, de sorte que lorsque la Nova Scotia Power importe du charbon, elle le charge à bord de wagons porte-rails qui se dirigent ensuite vers Lingan. Pour que la mine de Donkin soit reliée au port de Sydney par rail, il faudrait que la Nova Scotia Power construise une autre ligne ferroviaire de courte distance entre Lingan et la mine. Je pense qu'il est question ici de sept kilomètres. Une fois la ligne construite, ce ne sera pas Laurentian, mais plutôt Logistec ou Provincial Energy Ventures qui agira comme intermédiaire auprès de la société Xstrata. Le charbon serait encore une fois exporté à l'extérieur de Sydney, ce qui est très important pour la Nova Scotia Power car, le tirant d'eau requis pour les vraquiers de 120 000 tonnes de port en lourd serait le même que pour les navires porte-conteneurs post-Panamax. La Nova Scotia Power serait encore mieux placée pour importer le charbon. La mine de Donkin a accès à un port bien protégé pour exporter son charbon, et c'est là-dessus que repose une bonne partie de l'activité commerciale du port. Le charbon ne serait pas livré directement à la Laurentian, parce que cette entreprise n'est pas propriétaire des terres d'où serait tiré le charbon. Toutefois, Logistec ou Provincial Energy Ventures auraient de fortes chances d'obtenir ce contrat. Je ne sais pas si mes explications sont assez claires.

Le sénateur Oliver : Elles le sont. Merci.

Le sénateur Mercer : Merci d'être venu nous rencontrer, surtout que vous n'avez pas eu beaucoup de temps pour vous préparer. J'ai plusieurs questions à poser.

Vous avez parlé de la glace. Dans mon esprit, il y a toujours eu de la glace au port de Sydney. Contrairement au port de Halifax et au détroit de Canso, Sydney n'est pas dépourvu de glaces. Il est déjà arrivé que des traversiers à destination de Terre-Neuve ne puissent quitter Nord Sydney en raison de la glace. Comment comptez-vous surmonter ce problème?

M. Woorder : Nous avons de la chance, au sein du Sydney Marine Groupe, de compter sur les services du capitaine Terry Pittman, qui est le président du conseil d'administration de la Société portuaire de Sydney. Il a travaillé pendant 40 ans dans le port de Sydney, dans la Voie maritime du Saint-Laurent, dans le détroit de Canso et dans le port de Halifax. Ce qu'il faut d'abord savoir, c'est que la glace à l'embouchure du port est la même que celle que l'on retrouve dans le port de Halifax ou le détroit de Canso. Quand les navires franchissent la route orthodromique, ils sont confrontés aux mêmes conditions. Pour ce qui est des incidents auxquels vous avez fait allusion, les navires n'ont pu entrer dans le port ou en sortir qu'à deux seules reprises depuis 1983. Les glaces qui obstruaient le passage se trouvaient non pas dans le port de Sydney, mais dans le golfe Saint-Laurent, à cause

this issue, we have retained the Centre for Cold Oceans Resources Engineering, C-CORE, which is an adjunct of Memorial University, and spent \$30,000 to have them study the question. The conclusion was that the probability of having an ice problem in Sydney Harbour is one in four years, with a potential delay of up to five days. That is the statistical likelihood of having a delay in Sydney caused by ice. Frankly, it is far less of an issue than the Port of Savannah has with fog. The professional advice from people who operate in ice as ice masters, and the professional opinion of C-CORE, is that ice is not an impediment in any shape or form to establishing a modern container facility in Sydney, period.

Senator Mercer: If Donkin comes on stream, if the mine opens, I am confused. We have Nova Scotia Power who imports coal for the Lingan Station.

Mr. Woorder: Right.

Senator Mercer: Then, they will be mining coal in Donkin. Should they not sell the coal to Nova Scotia Power, which then reduces the net amount of coal coming into the port, which reduces the business for the port?

Mr. Woorder: Bob Kazamel, who runs the international coal terminal, sits in our marine group and you are correct that there is a potential for some Donkin coal to be purchased by Nova Scotia Power but the calorific value of that coal and its chemical composition with sulphur, et cetera, means that it is at best, a blend. I am not the person to answer the question but my understanding is that potentially there would be some reduction in the 2.7 million tonnes of imported coal. However, it would not be substantial, by any stretch. There will be a huge net gain of activity if Donkin comes to Sydney even if there is a small reduction in what Nova Scotia Power imports as a result of that mine.

Senator Mercer: Assuming we have a container terminal at Sydport, how many of these containers will be shipped by rail and how many by truck? What is your estimate of that volume?

Mr. Woorder: It will be almost zero by truck, senator. It is too far away. The carriers that have interest in Sydport are talking. My best guess is that it will be almost 100 per cent intermodal rail but there is some talk of transshipment. Virtually zero containers would be shipped by truck. There are not enough consumers within a reasonable driving distance.

Senator Mercer: That answers my next question because the highway is not twinned from Sydney to the Strait.

du dégel du printemps. Comme cette question soulève beaucoup de controverse, nous avons demandé au Centre for Cold Oceans Resources Engineering, le C-CORE, qui est rattaché à l'Université Memorial, de se pencher sur la question. L'étude a coûté 30 000 \$. La conclusion était la suivante : l'accumulation de glaces risque de poser problème dans le port de Sydney une fois tous les quatre ans et de retarder le trafic pendant un maximum de cinq jours. C'est le délai qu'une accumulation de glaces peut causer, d'après les statistiques, dans le port de Sydney. Franchement, ce problème est beaucoup moins grave que le problème de brouillard auquel est confronté le port de Savannah. D'après l'avis professionnel des capitaines et de C-CORE, les glaces ne constituent pas un obstacle et ne peuvent empêcher la construction d'un terminal à conteneurs moderne à Sydney.

Le sénateur Mercer : Si la mine Donkin commence sa production, si elle ouvre, je n'ai pas trop compris. La Nova Scotia Power importe le charbon destiné à la centrale Lingan.

M. Woorder : C'est juste.

Le sénateur Mercer : On va extraire du charbon à la mine Donkin. Ne devrait-on pas vendre ce charbon à la Nova Scotia Power, de sorte que la quantité nette de charbon entrant dans le port diminuerait et que le volume d'affaires du port en souffrirait?

M. Woorder : Bob Kazamel, qui dirige le terminal international de charbon, fait partie de notre Marine Groupe. Vous avez raison de dire que la Nova Scotia Power pourrait acheter une partie du charbon de Donkin, mais la valeur calorique de ce charbon et sa composition chimique, qui inclut entre autres du soufre, signifient qu'il est, au mieux, un mélange. Ce n'est pas vraiment à moi de répondre à la question, mais si j'ai bien compris, on pourrait s'attendre que les importations de charbon baissent peut-être de 2,7 millions de tonnes. Toutefois, on ne peut pas dire que c'est une baisse catastrophique. Si le produit de la mine Donkin est livré à Sydney, il y aura un énorme gain d'activité, même si les importations de la Nova Scotia baissent un peu en raison de cette mine.

Le sénateur Mercer : Supposons qu'il y a un terminal à conteneurs à Sydport, combien de ces conteneurs seront expédiés par rail et combien par camion? À combien évaluez-vous ces volumes?

M. Woorder : Il n'y aura presque pas de transport par camion, sénateur. La distance à parcourir est trop grande. Des discussions sont en cours avec les transporteurs membres de Sydport. Pour ma part, j'estime qu'on aura presque uniquement recours au transport multimodal par rail, mais il est question aussi de faire du transbordement. Il n'y aurait pratiquement pas de transport par camion, étant donné que les points de consommation sont trop loin.

Le sénateur Mercer : Voilà qui répond à la question que j'allais vous poser parce que la route reliant Sydney au détroit n'est pas double.

Mr. Wooder: No, the highway is not twinned and that is something that, no doubt, the Eastern Cape Breton Atlantic Gateway Council will have something to say about. However, it is not even so much that the highway is not twinned, which is a problem, but the distance factor. We are not serving consumers in the Midwest by truck.

Senator Mercer: We are not worried about the highways but we are worried about the railways, and the rail is owned by Rail America. Is that correct?

Mr. Wooder: Fortress owns Rail America but the rail between Sydney and Truro, I understand, is owned and operated by Cape Breton and Central Nova Scotia, CBNS, owned by Rail America, owned by Fortress.

Senator Mercer: These people are the same ones who, in Cape Breton and mainland Nova Scotia are having terrific public relations problems because of an increase in the fees for people running on the same tracks that they have used for a long time. What is the state of readiness of those rail beds? Not a lot of rail traffic goes in and out of Cape Breton these days and I am concerned that there will be infrastructure costs. Will Rail America pick up the costs for fixing these railroad tracks, or the rail beds, rather?

Mr. Wooder: Sydport represents about 50 per cent of what is carried on the CBNS line currently. Three trains a week from Sydney transit to points west so the rail line is an operating one. I think the conventional wisdom is that some maintenance has been deferred on that line since CBNS has operated it. I have had the benefit of a report by a third party consultant that was produced by one of the terminal operators that has interest in Sydport. The consultant, a rail expert, did not condemn the line in any shape or form. Obviously, some upgrades and maintenance will need to be performed if we start shipping 6,000 boxes or 7,000 boxes a week on the line. However, the line is a 115-pound rail, it is in reasonably good shape and it is capable of double stacking so I assume CBNS has been looking for ways to underpin the viability of that line desperately for the last number of years. A provincial subsidy is in place now to support that line. It will expire in two years so I am confident that they are extremely interested in what we are up to here, and that any financial enhancements to that line would be more than forthcoming if we could present them with a business case.

Senator Mercer: We have a port in Halifax that is at 40 per cent capacity. We have a proposed facility at Melford that will be a million units or two million units in the second phase in their plan. Then, we are talking about a new terminal in Sydney.

I hate to put all our eggs in one basket but I would like to have one basket that was full at some point in time and not a lot of money needs to be spent in the Port of Halifax because everything

M. Wooder : Non. L'autoroute n'est pas double, et l'Eastern Cape Breton Atlantic Gateway Council aura certainement quelque chose à dire à ce sujet. Toutefois, ce n'est pas tant une question d'absence de voies, bien qu'elle pose problème, mais bien la distance à parcourir. On ne dessert pas le Midwest par camion.

Le sénateur Mercer : Ce ne sont pas les autoroutes qui nous inquiètent, mais bien les voies ferrées, et la voie ferrée appartient à Rail America, n'est-ce pas?

M. Wooder : Rail America appartient à Fortress, mais la voie ferrée entre Sydney et Truro, si j'ai bien compris, est la propriété de Cape Breton and Central Nova Scotia, CBNS, qui en est l'exploitant. Or, CBNS est la propriété de Rail America, qui est elle-même la propriété de Fortress.

Le sénateur Mercer : Ce sont les mêmes qui, à Cap-Breton et dans l'intérieur de la Nouvelle-Écosse, sont aux prises avec d'énormes problèmes de relations publiques en raison d'une hausse des tarifs imposée à ceux qui utilisent les mêmes voies ferrées qu'eux depuis si longtemps. L'assiette des rails convient-elle au transport de pareilles charges? Il ne se fait pas beaucoup de transport ferroviaire à destination ou en provenance de Cap-Breton actuellement, et je crains qu'il n'y ait des coûts d'infrastructure. Rail America assumera-t-elle le coût de réparer ces voies ferrées ou plutôt l'assiette des rails?

M. Wooder : Sydport est à l'origine de la moitié environ du transport effectué sur la voie de la CBNS actuellement. Chaque semaine, trois trains quittent Sydney vers des points situés à l'ouest, de sorte que la voie ferrée est exploitée. Il semble acquis et fondé de dire que certains travaux d'entretien sur cette voie ferrée ont été reportés depuis que la CBNS en a assumé l'exploitation. J'ai pu prendre connaissance du rapport d'un expert indépendant produit pour le compte d'un des exploitants de terminal qui détient un intérêt dans Sydport. Le consultant, un expert du transport ferroviaire, n'a rien trouvé à redire de la voie ferrée. Manifestement, il faudra effectuer certaines mises à niveau et de l'entretien si l'on veut y faire circuler entre 6 000 et 7 000 conteneurs par semaine. Toutefois, la voie ferrée est composée de rails de 115 livres, elle est dans un état raisonnablement bon et elle peut supporter des conteneurs empilés, de sorte que la CBNS doit désespérément chercher depuis plusieurs années des moyens d'en asseoir la viabilité. Le gouvernement provincial lui verse actuellement une subvention qui prendra fin dans deux ans. Par conséquent, je suis sûr qu'il s'intéresse vivement à ce que nous sommes en train de faire et qu'il serait plus que disposé à accroître l'aide financière pour cette voie ferrée si nous pouvions lui présenter une analyse de cas.

Le sénateur Mercer : Nous avons à Halifax un port qui est utilisé à 40 p. 100 de sa capacité. Nous projetons une installation à Melford qui, selon le plan, à la deuxième phase, prendra en charge un million ou deux d'unités. Et voilà qu'on parle maintenant d'un nouveau terminal à Sydney.

Il me répugne de mettre tous nos œufs dans le même panier, mais je préfère un seul panier qui est plein que d'avoir à dépenser beaucoup d'argent dans le port de Halifax parce que c'est là que

is there. We can more than triple our traffic in Halifax without spending an extra nickel so I find both Melford and Sydport difficult.

Melford says there will not be any government money. They say that. You have not said that so I suspect that you will want either some Gateway money or another type of government money to assist in some of the work in Sydport. I guess the ultimate question for all of us is, why would we do that when we have a port in Halifax we can use today if we had the business?

Mr. Woorder: Let me try to answer a couple of things. First, Laurentian has not approached government for any support for this terminal. The dredging issue is an interesting one because it is a common one. Nova Scotia Power, Xstrata and Laurentian are enabled by it. It facilitates a lot of commercial activity in the port way beyond the containers so whether there is a public-private partnership there that looks at dredging is another conversation. In terms of the capacity in Halifax, I do not doubt for a minute that the clever operators at Halterm and Ceres can stuff 10 pounds of feathers in a five-pound bag and do things more efficiently but we will not put money into this terminal. It will be driven by private sector investment where they see a need and an opportunity so if the terminal is built, presumably it will be because a fundamental business case there may not be satisfied in Halifax, or not satisfied in a way that is satisfactory to the users of the facility. The best I can do is talk about feedback we have had from the market. People that we are talking to, at least, do not see a Suez shuttle — large ships dumping large volumes at one time — necessarily in Halifax, or a terminal that has some of the land site infrastructure constraints that Halifax does.

Senator Cowan: The plan is an ambitious one, and I have a number of questions arising out of it. Perhaps following what Senator Oliver and Senator Mercer discussed, you talked about how this container terminal will handle a different type of traffic than Halifax, or would handle traffic in a different way than Halifax does now or can do. Can you comment on that difference? You said that the Sydport container terminal will be similar to the style of terminal that Melford plans. It will not be of the same magnitude but similar to the style and, I assume, operating methodology as well. Melford seems to be well-advanced in its planning, perhaps further along than Sydney at the present time. What happens to the Sydney plan if Melford is opened before your terminal?

se trouve tout. Nous pouvons plus que tripler le trafic à Halifax sans dépenser un sou de plus, de sorte que j'ai de la difficulté à accepter la nécessité de réaliser les projets de Melford et de Sydport.

Melford a dit qu'il n'y aura pas de subvention gouvernementale. C'est ce qu'elle a déclaré. Vous ne l'avez pas dit, de sorte que je soupçonne que vous souhaiterez obtenir de l'argent alloué à la porte d'entrée ou d'autres formes d'aide gouvernementale pour effectuer certains travaux à Sydport. Je suppose que la question que nous posons tous, en fin de compte, est de connaître la raison pour laquelle il faudrait verser cet argent alors que nous avons à Halifax un port que nous pouvons utiliser dès maintenant si la demande y est.

M. Woorder : Avec votre permission, j'aimerais réagir à plusieurs points que vous avez soulevés. Tout d'abord, Laurentian n'a pas pressenti le gouvernement pour de l'aide au sujet de son terminal. La question relative au dragage est intéressante parce qu'elle est commune. Nova Scotia Power, Xstrata et Laurentian y trouvent toutes leur compte. Le dragage favorise une activité commerciale dans le port qui va bien au-delà des conteneurs, de sorte que le débat visant à déterminer s'il faut un partenariat public-privé là-bas pour examiner la question du dragage est tout autre. En termes de capacité à Halifax, je suis sûr que les savants exploitants de Halterm et Ceres trouveront le moyen de mettre 10 livres de plumes dans un sac de 5 livres et d'accomplir le travail de manière plus efficace, mais nous n'injecterons pas d'argent dans ce terminal. Les besoins d'investissement seront dictés par l'entreprise privée lorsqu'elle constatera l'existence d'un besoin et la possibilité d'y répondre, de sorte que si le terminal est construit, on peut supposer que c'est parce qu'une analyse fondamentale de cas pourrait ne pas être faite à Halifax ou de façon qui soit satisfaisante pour les utilisateurs de l'installation. Le mieux que je puisse faire, c'est de vous dire ce que nous entendons sur le marché. Ceux avec lesquels nous communiquons, du moins, n'envisagent pas forcément le recours éventuel à des navettes comme à Suez — d'immenses navires qui débarquent d'un seul coup d'énormes volumes — à Halifax ou à un terminal ayant des contraintes imposées par l'infrastructure terrestre comme Halifax.

Le sénateur Cowan : Le plan est ambitieux, et j'ai plusieurs questions à son sujet. En réponse peut-être à ce qu'ont dit les sénateurs Oliver et Mercer, vous avez dit que ce terminal à conteneurs accueillera un genre différent de trafic que Halifax ou qu'il le fera différemment de ce que Halifax fait actuellement ou peut faire. Pouvez-vous nous parler de cette différence? Vous avez dit que le terminal à conteneurs de Sydport sera analogue à celui que projette Melford. Il n'aura pas la même envergure, mais il sera du même style et, je suppose, fonctionnera de la même façon. Melford semble bien avancée dans sa planification, peut-être un peu plus que Sydney actuellement. Qu'arrive-t-il au plan de Sydney si Melford ouvre son terminal avant le vôtre?

A final unrelated question is, have you been invited to go along on this junket to India that will be led by ministers Peter MacKay and Maxime Bernier, although I understand that Minister Bernier will not go there. Are you part of that junket?

Mr. Woorder: Let me try to answer those questions, maybe in the reverse. In terms of the India visit, we are not participating. I have had a discussion with Brian Bohunicky about that trip, and the thinking behind who was invited was that the two terminals that have existing container business would be represented, which are Saint John and Halifax. Neither Melford and Sydport were invited. I think the point of that mission is to market Nova Scotia, and that is of benefit to all of us so I am not particularly upset about the fact that I was not invited. Your speculation about how far advanced Melford is that we have been working on this terminal for almost two years. We have spent probably in excess of \$1.5 million. We are pleased where we are in the marketplace right now so to suggest they are further along than we are, I am not sure.

Senator Cowan: Let us assume for the purposes of discussion that they are.

Mr. Woorder: Right.

Senator Cowan: I am not comparing the two proposals at all. I am only saying, assuming they are open for business before you are, what does that do to your business?

Mr. Woorder: I guess we will see. There is a penchant in the business now for these carriers, and I think that penchant speaks to your first question. Carriers take delivery starting in 2008 of a large number of 16,000 TEU ships. I understand there are 8, 10 or 12 now on the books. They all have significant requirements in terms of the physical assets that they occupy, and some of these carriers are concerned about berthing priority. These ships cost about \$125 million to \$150 million a copy. Operators want to keep them moving. The ships are their core asset. They are concerned about the land side operation servicing them efficiently. You can visualize, with what we have here, easily putting together 5,000 foot unit trains or 10,000 foot unit trains simultaneously for different destinations. We have opportunities here that Halifax does not have, in the context of organizing themselves for success around that business case. It is not a condemnation of Halifax. Halifax does a lot of things well. As was commented earlier, they are constrained in both terminals by land and flexibility. Do you renovate your old house or do you have a big yard in which to build a new one? That is the reality of the situation.

Senator Cowan: Is that what you meant by the differences in approach?

Mr. Woorder: Yes: if we did not have the Suez Canal and if we did not have large vessels coming on-stream that pushed the envelope in terms of the requirements of the ports, then we would

Une dernière question sans rapport avec la précédente est de savoir si vous avez été invités à faire partie de la mission en Inde organisée par les ministres Peter MacKay et Maxime Bernier, bien que je crois savoir que le ministre Bernier ne sera pas du voyage. En ferez-vous partie?

M. Woorder : Si vous le voulez bien, j'aimerais répondre à ces questions dans l'ordre inverse peut-être. Pour ce qui est de la visite en Inde, non, nous n'y participons pas. J'ai parlé du voyage avec Brian Bohunicky, et on a lancé les invitations de manière à assurer une représentation des deux terminaux qui accueillent déjà des conteneurs, soit Saint John et Halifax. Ni Melford ni Sydport n'ont été invités. Cette mission a pour objet de faire la promotion de la Nouvelle-Écosse, et nous en profitons tous, de sorte que je ne suis pas particulièrement troublé du fait que je n'ai pas été invité. Quant à ce que vous avez dit au sujet de l'avancement des travaux de planification de Melford, je précise que nous travaillons à ce terminal depuis deux ans presque. Nous y avons probablement injecté plus d'un million et demi de dollars. Nous sommes satisfaits de la place que nous occupons actuellement sur le marché. Par conséquent, je ne suis pas si sûr que Melford est plus avancée que nous dans ses travaux.

Le sénateur Cowan : Supposons, aux fins de la discussion, qu'ils le sont.

M. Woorder : D'accord.

Le sénateur Cowan : Je ne compare pas les deux propositions du tout. Je demande seulement à savoir, en supposant que l'installation ouvre avant la vôtre, quel effet cela aura sur votre entreprise?

M. Woorder : Je suppose qu'il faudra attendre la suite pour le savoir. Dans ce secteur d'activité, il y a une tendance actuellement en faveur de ces gros transporteurs, et je crois que la tendance répond à votre première question. Les transporteurs prendront livraison dès 2008 d'un grand nombre de navires de 16 000 EVP. Je crois savoir qu'il y en a 8, 10 ou 12 actuellement dans les carnets de commande. Ces navires ont tous besoin de beaucoup d'espace, et certains transporteurs sont inquiets des priorités d'accostage. Les navires coûtent chacun entre 125 et 150 millions de dollars. Les exploitants souhaitent réduire au minimum les temps d'arrêt. Les navires sont leur principal actif. Ils désirent que ceux qui leur fournissent les services une fois accostés le fassent avec efficacité. Vous pouvez donc facilement concevoir le départ simultané de trains de 5 000 ou de 10 000 pieds vers des destinations différentes. Nous offrons des possibilités d'organisation que ne peut offrir Halifax, dans pareil contexte. Je ne condamne pas Halifax. Halifax fait bien de bonnes choses. Comme quelqu'un l'a fait remarquer tout à l'heure, ces deux terminaux sont limités par le manque d'espace et de flexibilité. Faut-il rénover la vieille maison ou la cour arrière est-t-elle assez grande pour en construire une nouvelle? Voilà ce dont il est question.

Le sénateur Cowan : Est-ce ce que vous voulez dire lorsque vous parlez de différences dans l'approche?

M. Woorder : Oui. S'il n'y avait pas de canal de Suez et que nous n'avions pas de nouveaux gros navires qui font augmenter les besoins dans les ports, il ne serait pas question de l'actuel

not be talking about this project because of the existing capacity. There is capacity in a lot of places right now. We have to service the client. If the client has a need that it feels is not met, then we fill that a different way. I think that is what Sydport represents. It is an opportunity whose time may have come because of a change in the way international shipping is taking place. We believe we could have this terminal up and running by Q4, 2010. Until the business community tells us that the project is not a runner, we will pursue it with the intention of being the next container terminal in the province.

Senator Cowan: Good; good luck and thank you.

Senator Adams: Your company has some interest in investment in wind generating?

Mr. Woorder: That is an interesting question. In fact, Luciano Lisi, who is of some notoriety now in the province, operates a company called Cape Breton Power. He hoped to install a multi-megawatt wind farm on our green field site but he is off doing other things, so we do not have any specific aspirations in terms of wind power at the moment.

Senator Adams: I am not sure in what area but I saw in the magazine that some company was interested in wind generating. Some people have tried it in the Arctic. There was a trade show at a conference in L.A. last June. We will have another one in Texas in June. We are looking to something in the future in the Arctic, in Nunavut. We are promoting more windmills. We have high-cost power. Right now, I own a house at Nunavut, and it costs me 45 cents a kilowatt hour. If I have a motel or something like that, it is 47 cents a kilowatt hour. We are looking for companies that may be able to visit there in the future to try mostly the windmills that are made in Europe. They have not really been tested in cold weather in the Arctic and in the summer months. Usually, they can operate in winds only up to about 60 kilometres an hour. They have to slow down and put the brakes on, and the brakes do not work in winds that go up to 70 or 80 kilometres an hour. Is your company, energy or something, looking into future things like windmills in Arctic?

Mr. Woorder: I know, from talking to Mr. Lisi, that the wind regime in Cape Breton is superb. Of course, many turbines are being installed but none of Laurentian's business plan is related to wind turbines at the moment, sir.

Senator Adams: I have another question relating to another committee I am on in the fishery. About three or four years ago, we travelled to Halifax and New Brunswick and talked about a natural gas pipeline to Boston and New York. I do not know what happened in Halifax.

projet parce que la capacité existante suffirait à répondre à la demande. Beaucoup d'installations fonctionnent actuellement à capacité partielle. Il faut fournir les services au client. Si le client a un besoin qu'il estime ne pas être satisfait, alors nous trouvons un autre moyen d'y répondre. C'est, selon moi, ce que représente Sydport. C'est une possibilité qui s'offre en raison d'un changement survenu dans la façon dont s'effectue le transport international. Nous prévoyons pouvoir commencer à exploiter le terminal dès le dernier trimestre de 2010. Jusqu'à ce que le milieu des affaires nous dise que le projet n'est pas dans la course, nous le poursuivrons avec l'intention de nous imposer comme le second terminal à conteneurs de la province.

Le sénateur Cowan : Fort bien. Je vous souhaite bonne chance dans cette entreprise et je vous remercie.

Le sénateur Adams : Votre entreprise s'intéresse-t-elle à la production d'énergie éolienne?

M. Woorder : Voilà une question intéressante. En fait, Luciano Lisi, qui s'est acquis une certaine notoriété dans la province, exploite une société appelée Cape Breton Power. Il espérait installer un parc éolien de plusieurs mégawatts dans notre champ vert, mais il est ailleurs en train de faire autre chose, de sorte que nous n'avons pas d'aspiration particulière à produire de l'énergie éolienne actuellement.

Le sénateur Adams : Je ne suis pas sûr de la région dont il était question, mais j'ai lu dans un magazine qu'une société s'intéressait à produire de l'énergie éolienne. Certains en ont fait l'essai dans l'Arctique. Il y avait un salon professionnel dans le cadre d'une conférence à Los Angeles en juin dernier. Il y en aura un autre au Texas, en juin. Nous envisageons d'installer des éoliennes plus tard dans l'Arctique, au Nunavut. Nous faisons la promotion d'une augmentation des éoliennes. Nous produisons une énergie à coût élevé. Actuellement, je suis propriétaire d'une maison au Nunavut, et l'électricité là-bas me coûte 45 ¢ le kilowatt-heure. Si j'étais propriétaire d'un motel ou d'un établissement commercial, je paierais 47 ¢ le kilowatt-heure. Nous sommes à la recherche de sociétés qui pourraient venir là-bas faire l'essai surtout des éoliennes construites en Europe. Ces éoliennes n'ont pas vraiment été mises à l'essai par temps froid dans l'Arctique et durant l'été. Habituellement, elles peuvent fonctionner lorsque les vents ne dépassent pas 60 kilomètres-heure environ. Il faut les ralentir ou mettre les freins, et les freins ne fonctionnent pas si les vents soufflent plus fort que 70 ou 80 kilomètres-heure. Votre société, Energy je ne sais plus quoi, est-t-elle en train d'examiner des projets futurs comme des éoliennes dans l'Arctique?

M. Woorder : Je sais, pour en avoir parlé avec M. Lisi, que le régime des vents au Cap-Breton est superbe. Bien sûr, de nombreuses turbines y sont installées, mais la Laurentian n'a pas de turbines éoliennes dans sa mire actuellement, monsieur.

Le sénateur Adams : J'ai une autre question concernant un autre comité dont je suis membre, celui des pêches. Il y a trois ou quatre ans environ, nous nous sommes rendus à Halifax et au Nouveau-Brunswick, et il avait été question d'un gazoduc reliant la province à Boston et à New York. J'ignore ce qui s'est produit à Halifax.

In the meantime, the military or navy in the future are looking to build a tank farm along the coast between Nova Scotia and New Brunswick because of what happened in New York, 9/11. In the future for the tank farm, have you been looking between the American coast, Boston and New York, et cetera, and the East Coast of Canada?

Mr. Woorder: I have some understanding of the oil and gas business because of my previous life. Again, in the context of Laurentian and what I am up to in Cape Breton, natural gas is the furthest thing from my mind right now. I wake up thinking about containers, to be perfectly honest.

The Chair: Thank you, Mr. Woorder, for your presence here and your interesting presentation. We look forward to knowing more of what happens next.

Senators, we are at the end of our meeting in Halifax. I think we have all benefited from the warm hospitality of Nova Scotia, and I wish to thank the witnesses who appeared before us. It will be interesting to know how much these meetings help us in preparing our study and the report that we will table as soon as possible.

Thank you, senators for your presence and your great cooperation. We appreciate the work by our translators, our technicians and staff to prepare for this trip and make it the best trip possible here in Nova Scotia. We enjoyed the hospitality of the Port of Halifax and we appreciate the cooperation we had from everybody here.

The committee adjourned.

Dans l'intervalle, les militaires ou la marine examinent la possibilité de construire un parc de stockage le long de la côte entre la Nouvelle-Écosse et le Nouveau-Brunswick en raison des attaques du 11 septembre à New York. À l'égard de ce parc de stockage, avez-vous examiné la côte américaine, Boston et New York et ainsi de suite, et la côte Est du Canada?

M. Woorder : Parce que j'ai déjà travaillé dans le domaine, je m'y connais un peu en pétrole et en gaz. À nouveau, dans le contexte de la Laurentian et de ce que je suis en train de faire à Cap-Breton, ce n'est pas le gaz naturel qui me vient à l'esprit actuellement. Je me réveille avec l'image de conteneurs, pour être parfaitement honnête.

La présidente : Monsieur Woorder, je vous remercie de votre présence et de votre intéressant exposé. Il nous tarde de connaître la suite.

Chers collègues, voilà qui met fin à notre réunion de Halifax. Je crois que nous avons tous profité du chaleureux accueil néo-écossais et je tiens à remercier les témoins qui sont venus nous rencontrer. Il sera intéressant de voir à quel point ces réunions nous seront utiles pour rédiger notre rapport, que nous déposerons le plus tôt possible.

Chers collègues, je vous remercie de votre présence et de votre grande coopération. Nous sommes également reconnaissants aux interprètes, aux techniciens et aux employés qui ont travaillé à faire de ce voyage en Nouvelle-Écosse une expérience agréable. Nous avons été fort bien accueillis par le port de Halifax et nous sommes reconnaissants à tous de leur coopération.

La séance est levée.

Greater Halifax Partnership:

Stephen Dempsey, President and Chief Executive Officer;
Dan English, Chief Administrative Officer, Halifax Regional
Municipality.

NSCAD University:

John D. Mabley, Vice-President, University Relations;
Linda Hutchison, Associate Director of Advancement.

Saturday, February 9, 2008

Atlantic Institute for Market Studies:

Charles Cirtwill, Acting President;
Barrie Hebb, Research Economist.

International Longshoremen's Association Council of Unions:

David Cranston, President / Business Agent, I.L.A. Local 269;
Fred R. Rhodenizer, Vice-President, I.L.A. Local 269;
John W. Campbell, President, I.L.A. Local 1825.

Halifax Gateway Council:

James Frost, Executive Director;
John Hamblin, Member of the Board of Directors, Halifax
Gateway Council, and President, Clarke IT Solutions Inc.

Consolidated Fastfrate:

Rob Pittman, Halifax Branch Manager.

Laurentian Energy:

James Woorder, Chief Executive Officer, Sydport Container
Terminal Project.

Greater Halifax Partnership :

Stephen Dempsey, président-directeur général;
Dan English, agent administratif principal, Municipalité régionale
de Halifax.

Université NSCAD :

John D. Mabley, vice-président, Relations avec l'Université;
Linda Hutchison, directrice adjointe à la promotion.

Saturday, February 9, 2008

Atlantic Institute for Market Studies :

Charles Cirtwill, président par intérim;
Barrie Hebb, économiste chargé de recherches.

Conseil des syndicats de l'International Longshoremen's Association :

David Cranston, président / agent d'affaires, I.L.A. section
locale 269;
Fred R. Rhodenizer, vice-président, I.L.A. section locale 269;
John W. Campbell, président, I.L.A. section locale 1825.

Halifax Gateway Council :

James Frost, directeur exécutif;
John Hamblin, membre du conseil d'administration, Halifax
Gateway Council, et président, Clarke IT Solutions Inc.

Consolidated Fastfrate :

Rob Pittman, gestionnaire du bureau de Halifax.

Laurentian Energy :

James Woorder, président-directeur général, Projet de terminal à
conteneurs de Sydport.



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

Friday, February 8, 2008 (morning meeting)

Halifax Port Authority:

Karen Oldfield, President and Chief Executive Officer;
Paul MacIsaac, Senior Vice-President;
George Malec, Vice-President, Business Development and Operations.

Friday, February 8, 2008 (afternoon meeting)

Atlantic Provinces Economic Council (APEC):

David Chaundy, Senior Economist.

Melford International Terminal Inc.:

Paul Martin, President;
Bob Stevens, Chief Executive Officer;
John Vickerman, Principal, TranSystems Corporation;
Richie Mann, Vice-President, Marketing.

Atlantic Canada Opportunities Agency (ACOA):

Deborah Windsor, Vice-President, Nova Scotia;
Janine Fraser, Policies Analyst.

(Continued on previous page)

TÉMOINS

Le vendredi 8 février 2008 (séance du matin)

Administration portuaire de Halifax :

Karen Oldfield, présidente et directrice générale;
Paul MacIsaac, vice-président principal;
George Malec, vice-président, Opérations et Développement des affaires.

Le vendredi 8 février 2008 (séance de l'après-midi)

Conseil économique des provinces de l'Atlantique (CEPA) :

David Chaundy, économiste principal.

Melford International Terminal Inc. :

Paul Martin, président;
Bob Stevens, président-directeur général;
John Vickerman, directeur, TranSystems Corporation;
Richie Mann, vice-président Marketing.

Agence de promotion économique du Canada atlantique (APECA) :

Deborah Windsor, vice-présidente, Nouvelle-Écosse;
Janine Fraser, analyste des politiques.

(Suite à la page précédente)