

La déréglementation de l'industrie du camionnage au Québec : de la théorie à la réalité

The Deregulation of the Trucking Industry in Québec: Theory and Practice

Yvon Bigras

Volume 69, numéro 3, septembre 1993

Symposium sur l'économie des transports

URI : <https://id.erudit.org/iderudit/602111ar>

DOI : <https://doi.org/10.7202/602111ar>

[Aller au sommaire du numéro](#)

Éditeur(s)

HEC Montréal

ISSN

0001-771X (imprimé)

1710-3991 (numérique)

[Découvrir la revue](#)

Citer cet article

Bigras, Y. (1993). La déréglementation de l'industrie du camionnage au Québec : de la théorie à la réalité. *L'Actualité économique*, 69(3), 123–138. <https://doi.org/10.7202/602111ar>

Résumé de l'article

Cet article fait le point sur la situation de l'industrie québécoise du camionnage après quelques années de fonctionnement dans un nouveau cadre réglementaire. En fait, même si formellement les permis existent toujours, l'accès à l'industrie a été complètement libéralisé le 1^{er} janvier 1988. Nous ferons donc le point sur les trois principaux enjeux de cette déréglementation économique, soit : l'évolution de la structure de l'industrie, la discrimination envers les petits expéditeurs et l'efficacité des entreprises de transport routier. Notre étude fait ressortir que les expéditeurs ont profité de la concurrence accrue pour obtenir de meilleurs services, plus diversifiés et à meilleur coût. Les craintes concernant la concentration dans l'industrie et la discrimination envers les petits expéditeurs et les expéditeurs en dehors des grands centres ne se sont pas matérialisées. Au contraire, ce sont eux qui ont le plus bénéficié de la situation.

LA DÉRÉGLEMENTATION DE L'INDUSTRIE DU CAMIONNAGE AU QUÉBEC : DE LA THÉORIE À LA RÉALITÉ

Yvon BIGRAS

*Département d'administration et d'économique
Université du Québec à Trois-Rivières*

RÉSUMÉ — Cet article fait le point sur la situation de l'industrie québécoise du camionnage après quelques années de fonctionnement dans un nouveau cadre réglementaire. En fait, même si formellement les permis existent toujours, l'accès à l'industrie a été complètement libéralisé le 1er janvier 1988. Nous ferons donc le point sur les trois principaux enjeux de cette déréglementation économique, soit : l'évolution de la structure de l'industrie, la discrimination envers les petits expéditeurs et l'efficacité des entreprises de transport routier. Notre étude fait ressortir que les expéditeurs ont profité de la concurrence accrue pour obtenir de meilleurs services, plus diversifiés et à meilleur coût. Les craintes concernant la concentration dans l'industrie et la discrimination envers les petits expéditeurs et les expéditeurs en dehors des grands centres ne se sont pas matérialisées. Au contraire, ce sont eux qui ont le plus bénéficié de la situation.

ABSTRACT — *The Deregulation of the Trucking Industry in Québec : Theory and Practice.* This paper reviews the situation of the Québec trucking industry after a few years of economic deregulation. Licensing authorities still exist, but in practice they are no constraints left on market entry since January 1st 1988. We will look at the three major issues related to deregulation: structural changes in the industry, discrimination against smaller shippers and carriers' efficiency. Our review shows that shippers benefit from the increased competition situation. They can get better services, of a greater diversity and at better cost. Concentration in the industry and discrimination against smaller shippers do not appear to be the case.

INTRODUCTION

L'industrie du transport routier de marchandises a connu depuis le début des années quatre-vingt une évolution très rapide. Le *Motor Carrier Act*, promulgué en 1980 aux États-Unis, marque un point tournant pour l'industrie nord-américaine du camionnage. En transférant le fardeau de la preuve du requérant à l'opposant lors de l'émission des permis, cette loi allait permettre un accès presque libre à cette industrie. Pour l'industrie canadienne du camionnage, qui est fortement imbriquée avec l'industrie américaine à cause de l'importance des

échanges commerciaux entre les deux pays, il n'était alors plus possible de fonctionner comme avant.

La récession de 1982 jouera un rôle important dans l'évolution vers une industrie déréglementée. Elle va en effet favoriser une concurrence accrue entre des transporteurs qui contournent allégrement les ententes sur les taux de transport, afin de faire face à une surcapacité de production. Le gouvernement du Québec s'est même plié à cette réalité en assouplissant, par un décret en 1982, la procédure de dépôt des taux et des tarifs. Dans son application, ce décret allait en fait signifier la disparition des contrôles sur les taux de transport.

Cependant, les permis demeuraient et permettaient aux transporteurs de fonctionner dans un environnement relativement protégé. Les pressions causées par la déréglementation américaine, par l'importance grandissante du transport illégal et par le lobby des associations de manufacturiers et d'expéditeurs, vont cependant avoir raison de cette dernière barrière économique. Après deux ans de discussions, en 1987, le gouvernement fédéral adoptait sa *Loi nationale de 1987 sur les transports*, ainsi que sa *Loi de 1987 sur les transports routiers*¹, qui définissaient le cadre réglementaire pour les entreprises de camionnage extraprovinciales. Le gouvernement du Québec complétait le cadre réglementaire devant s'appliquer le 1er janvier 1988, avec sa *Loi sur le camionnage*², qui vise le transport intraprovincial.

Selon la réglementation en vigueur depuis le 1er janvier 1988, les permis demeurent mais le critère de « commodité et nécessité publiques » disparaît au profit du critère « d'aptitude », alors que le critère « d'intérêt public » est conservé de façon transitoire. De plus, pour toutes les demandes le fardeau de la preuve est maintenant renversé, ce qui implique que le demandeur n'a plus à faire la preuve du besoin. L'opposant doit démontrer de son côté que le besoin n'existe pas, ce qui va rapidement s'avérer impossible au Québec³.

Après des hésitations dans certaines provinces, qui ont la responsabilité d'appliquer la législation fédérale pour le transport extraprovincial en plus d'harmoniser leur propre législation sur le transport intraprovincial, on peut maintenant parler d'une libéralisation quasi totale des permis. Ceci est confirmé par l'Office national des transports du Canada (ONT) qui signale dans son examen de 1990, que 98% des demandes de permis formulées en vertu de la *Loi de 1987 sur les transports routiers* ont été accordées (ONT, 1991).

Les lois fédérales et du Québec prévoient que les nouvelles règles feront l'objet d'un réexamen en 1992. On devra alors examiner l'incidence des règles édictées en 1987 sur l'ensemble de l'industrie et décider si le critère « d'intérêt

1. *Lois du Canada*, 1987, chapitre 35.

2. L.R.Q., chapitre C-5.1.

3. La demande de permis de United Parcel Services Canada Ltd. (UPS), au début de 1988, en fera la démonstration.

public » doit demeurer au-delà de l'échéance prévue pour sa disparition le 1er janvier 1993. Il est donc tout à fait pertinent de faire une analyse, à ce moment-ci, des impacts de la dérèglementation économique sur les transporteurs et les demandeurs de services. Il faut cependant admettre que le bilan ne sera pas définitif. En effet, l'expérience américaine nous apprend que les ajustements dans l'industrie du transport routier, suite à la dérèglementation de 1980, ne sont pas terminés. Par ailleurs, la conjoncture économique joue un rôle primordial dans la performance des entreprises de ce secteur, ce dont on doit tenir compte dans l'analyse.

Pour faire ce bilan nous allons nous servir en particulier des données recueillies par l'ONT dans ses examens annuels⁴ de 1988, 1989 et 1990. Nous nous référerons également à deux études réalisées pour le Ministère des Transports du Québec par Bigras et Pettigrew (1990) et par Bigras (1991). La première étude portait sur les effets de la dérèglementation, tels que perçus par les transporteurs et les demandeurs de services de la région Mauricie-Bois-Francs. Au total 133 demandeurs de services avaient alors répondu à un questionnaire et quatorze transporteurs de la région avaient fait l'objet d'une entrevue. La deuxième étude interroge 665 expéditeurs des secteurs manufacturier et du commerce de gros, répartis à la grandeur du Québec. Cette enquête, menée au cours de 1991, donne un portrait détaillé de l'évaluation que font les expéditeurs des changements survenus au cadre réglementaire. Elle permet également de mieux connaître les pratiques et besoins des expéditeurs en matière de camionnage.

Dans la première partie de l'article on présentera les trois enjeux principaux soulevés par le débat sur la dérèglementation de l'industrie du camionnage. Les arguments économiques des défenseurs et des opposants à la dérèglementation y seront évoqués. Puis dans les trois sections suivantes, nous reprendrons chacun de ces enjeux pour faire le point sur la situation telle qu'elle se présente au Québec après quelques années dans ce nouvel environnement, puis pour faire le lien entre ce constat de la situation actuelle et les arguments et prévisions de la théorie économique.

1. LA THÉORIE ÉCONOMIQUE ET LES ENJEUX DE LA DÉRÈGLEMENTATION

On peut ramener à trois enjeux principaux le débat autour de la dérèglementation économique de ce secteur : la question de la structure de l'industrie, la question de la discrimination envers les petits expéditeurs, et la question de l'efficacité des transporteurs. Ces trois questions se sont également trouvées au coeur du débat qui a précédé la dérèglementation américaine et qui s'est poursuivi au cours de la décennie 80. Il sera donc utile d'y faire référence, d'autant plus qu'il faut tenir compte de l'interdépendance entre les deux industries pour comprendre ce qui se passe au Canada.

4. Ces examens sont prévus dans la *Loi nationale de 1987 sur les transports routiers*.

1.1 *Évolution de la structure de l'industrie*

Les opposants et les défenseurs de la déréglementation ne s'entendent pas sur l'évolution future de la structure de l'industrie. Selon les premiers, seul un contrôle à l'entrée et la détermination collective des taux de transport peuvent éviter que l'industrie soit soumise à une concurrence destructrice, à des tarifs qui ne seraient pas économiques, à une vague de faillites et, finalement, à une concentration accrue. Selon ce point de vue, il n'est pas exclu que de nouvelles entreprises fassent leur apparition au cours des premières années de déréglementation, mais les plus gros transporteurs déclencheront une guerre de tarifs afin d'éliminer les petites entreprises de transport et profiter d'une situation monopolistique.

Ce point de vue repose d'abord sur l'hypothèse implicite que l'industrie est caractérisée par des rendements d'échelle croissants qui permettront à ces gros transporteurs de déclencher et mener avec succès une guerre de prix. Il suppose également que la concentration conduit nécessairement à une situation désavantageuse pour les usagers, tant en termes de tarifs que de qualité des services. Concernant cette dernière appréhension, on peut opposer l'argument des marchés contestables puisque dans l'industrie du camionnage les principaux avoirs de la plupart des entreprises de camionnage sont relativement mobiles⁵.

Le débat a cependant surtout porté sur la question des économies d'échelle. La plupart des études réalisées aux États-Unis⁶ sur cette question font ressortir que, s'il y a des économies d'échelle, elles ne sont pas très importantes et ne sont pas reliées à la taille des installations et au nombre d'équipements opérés par un transporteur. Ce qui peut expliquer la taille optimale des transporteurs, ce sont plutôt les économies de champ (*economies of scope*) qui sont associées à la production simultanée de plusieurs produits. Pour une entreprise de camionnage ces économies peuvent découler de la production jointe de charges complètes et partielles, de mouvements de différentes distances ou de la configuration de son réseau.

À ce titre, l'étude de Wang Chiang et Friedlaender (1985), réalisée à partir de données américaines pour 1976, est fréquemment citée pour démontrer d'une part cette absence de rendements d'échelle croissants pour l'ensemble des opérations d'un transporteur et, d'autre part, la présence possible d'économies de champ. Ils arrivent à la conclusion que la concentration croissante observée sur le marché des charges partielles aux États-Unis résultait de la protection accordée par le contrôle réglementaire de l'accès au marché. Ils constatent en effet que les gros transporteurs auraient dû opérer à moins de 60% de leur niveau de production actuel pour être efficaces. En revanche, les plus petits transporteurs n'ont pas épuisé les économies de champ, ce qui peut expliquer le grand nombre de fusions et d'acquisitions qui ont caractérisé les premières années de l'ère post-déréglementaire.

5. Voir Bailey (1981) pour cette argumentation.

6. Voir Friedlaender et Wang Chiang (1983), Wang Chiang et Friedlaender (1984, 1985), Harnatuck (1981), Friedlaender et Spady (1981).

Boucher (1988) arrive à des résultats analogues dans son étude de la fonction de coûts des transporteurs québécois, à partir de données pour 1982, 1983 et 1984. Ces résultats démontrent en particulier que les transporteurs québécois n'ont pas épuisé les économies de champ qui résulteraient d'une augmentation de leurs activités de transport de charges partielles. Il conclut également que les transporteurs québécois ont un comportement adaptatif qui reflète le milieu relativement concurrentiel dans lequel ils évoluent. Le laxisme dans le contrôle des taux, les pressions des transporteurs américains et des transporteurs illégaux les ont amenés à apporter certains ajustements avant la disparition du cadre réglementaire.

Gagné et Dionne (1988) arrivent à des résultats différents de Boucher sur les économies d'échelle, à partir de données sur des transporteurs du Québec et de l'Ontario, pour la période 1981 à 1985. Ils concluent que les transporteurs québécois de grande taille opèrent à rendements constants, ce qui éliminerait tout risque de concentration. Par contre, comme les grands transporteurs ont des coûts moindres que les autres, il faut s'attendre à des ajustements de type acquisitions, faillites et retraits du marché parmi les plus petits transporteurs. Il faut noter cependant que leur analyse ne fait pas de distinction entre les transporteurs selon la proportion de charges complètes et partielles qu'ils transportent, ce qui pose un problème à cause de l'organisation différente demandée par ces deux types d'expéditions.

Boucher (1988) et Dionne et Gagné (1988), malgré une méthodologie différente, arrivent malgré tout à des prévisions assez proches dans la mesure où ils ne prédisent pas de concurrence destructrice pour l'ensemble de l'industrie. Boucher prévoit cependant des ajustements même chez les plus gros transporteurs québécois, à cause de la présence d'économies de champ, alors que Dionne et Gagné pensent que les ajustements devraient se limiter aux plus petits transporteurs.

1.2 *La discrimination envers les petits expéditeurs*

Le deuxième enjeu concerne la discrimination dont pourrait être victime les petits expéditeurs par rapport aux plus gros expéditeurs, et les expéditeurs des régions périphériques par rapport aux expéditeurs des grands centres. Les opposants à la déréglementation prévoient que les premiers verront les tarifs qui leur sont chargés augmenter substantiellement et la qualité des services qui leur sont offerts se détériorer. Les défenseurs de la réglementation prétendent qu'il n'en sera rien parce qu'il n'y a pas d'interfinancement et que les différences de tarifs reflètent des coûts de production différents.

La crainte des opposants à la réglementation repose donc sur la conviction qu'il existait des subventions croisées vers les petits expéditeurs et les petites localités. Ceux-ci auraient profité de la générosité des transporteurs qui auraient taxé les plus gros expéditeurs et ceux des grands centres, sous la pression des

organismes réglementaires. Ce raisonnement a été appliqué pour le transport aérien et c'est un peu par analogie qu'on l'a généralisé au transport routier.

Si ces subventions croisées n'existent pas⁷, il n'y a pas lieu de penser que les tarifs pour ce type d'expéditeurs connaîtront une évolution essentiellement différente des autres expéditeurs, sauf pour des considérations de coûts différents. Dans un contexte où la concurrence est plus vive, il n'y a par ailleurs pas de raison de penser que les transporteurs pourraient commencer à discriminer ces expéditeurs s'ils ne le faisaient pas auparavant. L'expérience américaine semble effectivement démontrer que les petits expéditeurs n'ont pas été pénalisés par la déréglementation⁸, quoique la question soulève encore des opinions divergentes (Atheam, 1991).

1.3 *L'efficacité et le progrès technique chez les transporteurs*

La réglementation est source d'inefficacité selon ses opposants. Les transporteurs, contraints par les permis, ne peuvent offrir certains services complémentaires aux services qu'ils offrent déjà. Il y avait en effet de nombreux cas où les permis ne permettaient pas à un transporteur régional d'organiser des circuits sur une base triangulaire qui peuvent permettre une meilleure utilisation des équipements. Par exemple, un transporteur situé à Bécancour pouvait desservir les points au sud du Saint-Laurent, vers Montréal ou Québec, mais il ne pouvait desservir aucun point dans la région de Trois-Rivières, pourtant situé à quelques kilomètres. Il avait ainsi beaucoup de difficultés à équilibrer ses charges au retour de Montréal.

La réponse des opposants à la déréglementation porte de façon plus globale sur l'enjeu de la qualité des services. S'il y a quelques gains de productivité, ce sera au détriment des expéditeurs qui feront face à une industrie dont les standards de qualité ne seront plus assurés, surtout pour les petits expéditeurs. La concurrence coupe-gorge (*cut-throat*) provoquera d'ailleurs une grande instabilité dans l'industrie, à cause des nombreuses faillites qui en résulteront. Par ailleurs, en permettant une entrée sans contrôle sur le marché, il y aura une surcapacité de production qui effacera les gains qui pourraient résulter d'une augmentation de la productivité. Sans compter que la déréglementation devrait faire ressurgir une vague de pratiques non sécuritaires.

2. L'ÉVOLUTION DE LA STRUCTURE DE L'INDUSTRIE

2.1 *La situation*

L'industrie du camionnage a été marquée pendant toute cette période par des expansions, des consolidations et l'arrivée de nouveaux exploitants. L'ONT

7. C'est l'opinion de Boucher (1985, p. 273), par exemple.

8. Voir Harper et Johnson (1987) pour une revue des études sur le sujet.

note cependant qu'il s'agit là d'un mouvement de rationalisation qui avait commencé avant la déréglementation de 1988 (ONT, 1989). Gonthier (1989) fait la même observation dans son bilan de la première année de déréglementation.

Du côté de la sortie du marché, malgré les difficultés financières des transporteurs, le nombre de faillites ne semble pas avoir varié de façon significative. Le rapport de l'ONT de 1988 parle d'un nombre de faillites stable (ONT, 1989 : p. 43), le rapport de 1989 parle de légère diminution (ONT, 1990 : p. 79), et en 1990 il y a une importante augmentation, mais qui touche surtout des petits transporteurs locaux qui ne sont pas touchés par la réforme réglementaire (ONT, 1991 : p. 93).

Par ailleurs, il faut souligner que selon une majorité de transporteurs la concurrence accrue est d'abord le fait de l'expansion territoriale et de la diversification des services offerts par des transporteurs établis (ONT, 1990). Ceci est également confirmé par le choix stratégique préféré du plus grand nombre de transporteurs, soit l'extension des marchés. Les rapports de l'ONT et l'étude de Bigras et Pettigrew (1990) arrivent à cette même conclusion. Dans cette dernière étude, l'expansion du territoire couvert, qui a été le lot de 71,4% des transporteurs, arrive cependant à égalité avec une autre stratégie, soit une plus grande sélectivité au niveau de la clientèle. Évidemment ce sont d'abord les transporteurs régionaux qui ont utilisé la stratégie d'extension des marchés, les transporteurs nationaux possédant déjà des permis beaucoup plus vastes, acquis au fil des années par l'absorption d'entreprises régionales.

L'offre de transport routier s'est donc caractérisée par deux mouvements opposés. D'une part, il y a un mouvement de concentration dans l'industrie qui s'est traduit par quelques faillites, acquisitions ou abandons des affaires. D'autre part, certains transporteurs, surtout régionaux, ont pu étendre leur aire de marché au-delà de ce que leur permettaient leurs anciens permis.

Au cours des premières années du nouveau cadre réglementaire, le deuxième mouvement a sans aucun doute pris le dessus et permis une hausse de la concurrence au niveau des différents marchés. En effet, dans les enquêtes de l'ONT, de Bigras et Pettigrew (1990) et de Bigras (1991), les demandeurs de services affirment majoritairement que le nombre de transporteurs offrant leurs services a augmenté, ou qu'au pire il est demeuré stable. Bigras (*ibid.* : p. 21) nous apprend que sur l'ensemble des marchés (charges complètes ou partielles ; intraprovincial, interprovincial ou international) il y a entre 8,0% et 19,6% des expéditeurs qui considèrent que l'offre a diminué, alors que la grande majorité pense qu'elle a augmenté ou est demeurée stable. C'est le cas même dans les régions périphériques, et même pour les PME. Dans le cas des charges complètes, c'est plus souvent dû à l'arrivée de nouveaux exploitants, alors que pour les charges partielles c'est plutôt la percée des transporteurs régionaux agrandissant leur marché qui en est l'explication.

Pourtant, les craintes demeurent. Lorsqu'on demande aux transporteurs de la région Mauricie-Bois-Francs, ce qu'il faut prévoir dans l'industrie au cours des prochaines années, l'élément qui est le plus souvent cité est l'augmentation du nombre de faillites qui est évoquée par 78,6% des transporteurs interrogés (Bigras et Pettigrew, 1990 : 46). Le rapport de l'ONT de 1990 signale que cette préoccupation touche de plus en plus d'expéditeurs qui s'interrogent sur la disponibilité future des services de camionnage, compte tenu de la situation financière actuelle de nombreux transporteurs (ONT, 1991 : 93). La plupart des transporteurs s'attendent d'ailleurs à ce que le rythme actuel des consolidations se maintienne pendant plusieurs années (*ibid.*: 92).

Une autre sujet de préoccupation est la présence des transporteurs américains. Les rapports de l'ONT signalent que la concurrence des transporteurs américains sur le marché transfrontalier s'est accrue. En 1988 et 1989, la concurrence est d'abord apparue en Ontario. En 1990, elle semble s'être étendue tout en s'accompagnant d'une concurrence très vive sur les prix (ONT, 1991 : 96). La différence dans les structures de coûts au Canada et aux États-Unis est alors devenue un élément crucial pour bon nombre de transporteurs canadiens qui ont perdu une part de leur marché au profit des transporteurs américains.

Nous avons par ailleurs des indications que cette percée des transporteurs américains est maintenant très marquée dans le marché des charges complètes pour un certain nombre de produits qui font l'objet d'échanges importants entre le Canada et les États-Unis (le papier en particulier). De plus, la présence des Américains commence à se faire sentir auprès d'expéditeurs dont le volume d'expéditions est beaucoup plus faible que ceux qui étaient visés jusqu'à présent (Bigras, 1991).

Pour le marché des charges partielles sur de longues distances, on ne peut parler de percée, puisque les gros transporteurs américains dominaient déjà le marché à partir de Montréal. Et comme le prédisait Boucher (1986), ils ne semblent pas vouloir s'aventurer pour l'instant en dehors de ces centres. Les transporteurs québécois continuent donc à alimenter ces transporteurs et à faire du transbordement pour le trafic transfrontalier de longue distance.

Il faut cependant souligner que la décision récente de *Yellow Transportation*, l'un des trois majeurs dans le transport des charges partielles de longue distance, d'établir une filiale pour desservir le marché régional du Texas constitue une orientation qui pourrait éventuellement bouleverser les marchés régionaux. Il reste à voir si cette décision sera profitable, ce qui n'est pas du tout acquis.

Il n'y a finalement pas de doute que la situation financière générale des transporteurs a été affectée par les changements du cadre réglementaire. Selon l'ONT, en 1988 on a noté une détérioration, puis en 1989 une légère amélioration, suivie l'année suivante d'une détérioration de la situation. Au Québec, le ratio d'exploitation qui s'était maintenu entre 94,5 et 94,9 de 1984 à 1988, a fait

un bond à 96,0 en 1989 et à 96,9 en 1990⁹. En 1991, on peut s'attendre à une détérioration importante de leur situation financière, compte tenu que la récession les a amené à abaisser encore leurs tarifs afin de conserver un trafic qui devenait plus rare. Il est utile de rappeler que la récession de 1982 avait aussi eu des effets dévastateurs sur la profitabilité des entreprises de camionnage.

2.2 De la théorie à la pratique

Soulignons d'abord la nécessité de tenir compte des différents segments de l'industrie dans l'analyse, car ils n'ont pas connu la même évolution. Il faut faire une distinction entre trois segments de marché : les charges partielles de longue distance, les charges complètes de longue distance et le marché des généralistes de courte et moyenne distance.

Le marché de charges partielles de longue distance a été caractérisé par une concentration accrue qui laisse entrevoir une domination continentale par trois transporteurs. Ces transporteurs ont opté pour une production très spécialisée qui leur permet de profiter des économies d'utilisation de réseau (*network utilization*) et de configuration de réseau (*network configuration*)¹⁰. Ces économies se sont d'ailleurs probablement amplifiées au cours des dernières années avec l'introduction des systèmes sophistiqués de repérage des expéditions. Évidemment, ces entreprises ne se retrouvent pas dans les études empiriques de transporteurs québécois, mais il ne faut pas négliger leur rôle sur le marché. Ils ne semblent cependant pas entrer, pour le moment du moins, en concurrence avec les transporteurs généralistes québécois.

Le marché de charges complètes de longue distance devait, selon les études, être caractérisé par des rendements d'échelle constants. L'absence d'infrastructures importantes et la flexibilité conférée par l'utilisation de voituriers-remorqueurs semblaient assurer ces rendements constants. Or, s'il y a effectivement eu l'arrivée de nouveaux exploitants sur ces marchés, ce n'est pas de façon aussi marquée qu'on le prévoyait. Par ailleurs, ce secteur a aussi vu apparaître de gros transporteurs qui pratiquent une concurrence très agressive. Ces transporteurs ne profitent pas nécessairement d'économies d'échelle, mais ils ont des avantages importants en termes de coûts de main-d'œuvre et du capital, ainsi qu'au niveau de la taxation. Il pourrait tout de même y avoir certaines économies d'échelle reliées, par exemple, à la possibilité de fabriquer soi-même ses remorques ou à la possibilité de gérer la main-d'œuvre selon un système sophistiqué de répartition. L'apparition de ces gros transporteurs de charge complète de longue distance constitue donc une certaine surprise par rapport aux attentes.

Finalement, il y a le marché des généralistes qui font du transport de charges complètes et de charges partielles sur des courtes et moyennes distances. Ce

9. Statistique Canada, «Le camionnage au Canada», no 53-222.

10. Voir Wang Chiang et Friedlaender (1984) et Boucher (1986).

marché ne serait pas caractérisé par des économies d'échelle, mais la recherche de combinaisons efficaces entre les charges partielles et complètes pourrait expliquer les fusions, faillites et acquisitions sur ce marché. On ne peut certes pas parler de concurrence coupe-gorge sur ce marché où la performance des petits transporteurs régionaux est en générale supérieure à celle des généralistes qui ont une vocation géographique plus étendue. Mais la faible rentabilité du secteur soulève certaines questions sur l'évolution de ce segment de marché. L'intrusion de l'un des transporteurs majeurs aux États-Unis sur un marché régional soulève également des questions.

Il faut aussi noter qu'on retrouve deux types de transporteurs sur ce marché : les transporteurs régionaux dont la base est solidement implantée dans une ou deux régions du Québec et les transports nationaux qui couvrent un territoire plus grand et se retrouvent en concurrence avec plusieurs transporteurs régionaux sur plusieurs marchés régionaux. La place de ces deux types de transporteurs n'est pas encore bien définie et d'autres ajustements sont susceptibles de se produire. Pour l'instant, la bonne performance du Groupe Transport Cabano, un transporteur national, semble confirmer la présence d'économies de champ. Mais il est aussi vrai que de petits transporteurs sont parmi les plus performants sur le marché.

Comme le prédisaient les études empiriques sur l'industrie, rien ne permet donc de conclure que l'industrie se dirige vers une concentration généralisée. Le marché des généralistes demeure concurrentiel et relativement à l'abri d'une mainmise des transporteurs américains. L'évolution des marchés de longue distance est cependant particulière. Elle est marquée par une concentration inévitable pour les charges partielles, alors que pour les charges complètes l'évolution est plus incertaine.

3. LA DISCRIMINATION ENVERS LES PETITS EXPÉDITEURS

3.1 *La situation*

L'augmentation de la concurrence dans l'industrie du camionnage a permis une évolution des tarifs de transport à l'avantage des demandeurs de services. Les rapports de l'ONT et les études de Bigras et Pettigrew (1990) et Bigras (1991) permettent de constater que les prix de ces services ont peu augmenté quand ils n'ont pas carrément baissé. Le tableau 1, tiré de Bigras (*ibid.*: 80), illustre cette situation pour divers segments de marché. On y présente le pourcentage d'expéditeurs qui disent avoir subi une hausse de leurs coûts unitaires de transport inférieure à 10% depuis janvier 1988. Il s'agit donc de la hausse totale sur une période de plus de trois ans. Or, pour l'ensemble des établissements, ce pourcentage varie entre 76,5% et 86,0% sur les quatre segments de marché.

TABLEAU 1

POURCENTAGE DES EXPÉDITEURS DONT LES COÛTS UNITAIRES MOYENS DE TRANSPORT ONT AUGMENTÉ DE MOINS DE 10% DEPUIS JANVIER 1988

	Charge complète		Charge partielle	
	Intra-provincial	Extra-provincial	Intra-provincial	Extra-provincial
Tous les établissements	78,5	86,0	76,5	81,1
Région de Montréal	65,1	74,4	78,0	77,6
Régions centrales	85,4	94,8	75,2	83,2
Régions périphériques	83,2	98,7	72,7	86,1
Grands établissements	91,2	91,0	75,6	71,2
PME	76,9	85,7	76,4	80,0

SOURCE: Bigras, Yvon, *Étude des effets de la déréglementation économique auprès des usagers de services de camionnage*, Ministère des Transports, 1991.

De plus, le tableau 1 fait ressortir que cette conclusion vaut quelle que soit la région (Montréal, régions centrales et régions périphériques). En fait, la région de Montréal semble avoir connu une évolution des tarifs de transport légèrement moins favorable que les autres régions du Québec. Les subventions croisées auraient-elles été dans le sens inverse qu'on le croyait, c.-à-d. que les expéditeurs en région auraient subventionné les expéditeurs montréalais? Cette hypothèse mériterait d'être examinée de plus près, mais on peut au moins conclure que les régions périphériques n'ont pas souffert de la déréglementation au niveau des tarifs de transport.

La conclusion est semblable en ce qui regarde les PME et les grands établissements. Le tableau 1 indique cependant que sur le marché des charges complètes, les grandes entreprises ont profité d'une situation plus favorable. Mais globalement, l'évolution des tarifs a été très favorable pour l'ensemble des établissements, PME ou grands.

Il est par contre difficile de comparer cette situation avec celle qui prévalait auparavant, car nous n'avons pas d'études sur l'évolution des tarifs de transport au Québec avant la déréglementation. Il y a cependant un consensus, tant chez les transporteurs que les expéditeurs, pour affirmer que globalement les prix des services de camionnage ont subi des pressions à la baisse qui n'existaient pas lorsque les permis limitaient l'entrée dans l'industrie.

Cette situation favorable aux expéditeurs en termes des prix des services de transport, pourrait évidemment être amoindrie si la qualité des services offerts aux expéditeurs en avait souffert. Or, le tableau 2, également tiré de Bigras (1991), indique que ce n'est pas le cas. En effet, les expéditeurs montrent un

niveau de satisfaction très élevé. Pour l'ensemble des établissements, les « très satisfait » et les « assez satisfait » représente 93,6% des expéditeurs. Si on regarde la situation au niveau des régions ou de la taille des expéditeurs on constate en plus que cette grande satisfaction est partagée par tous.

TABLEAU 2

SATISFACTION PAR RAPPORT AUX SERVICES OFFERTS PAR LES TRANSPORTEURS

	Très satisfait	Assez satisfait	Peu satisfait	Pas satisfait
Tous les établissements	27,3	66,3	5,8	0,6
Région de Montréal	27,7	64,2	6,8	1,3
Régions centrales	27,5	67,9	4,6	0,0
Régions périphériques	23,5	69,0	7,5	0,0
Grands établissements	23,3	75,5	1,2	0,0
PME	27,5	66,0	6,0	0,6

SOURCE: Bigras, Yvon, *Étude des effets de la déréglementation économique auprès des usagers de services de camionnage*, Ministère des Transports, 1991.

Il est impossible de démontrer que cette satisfaction est reliée à la déréglementation. On peut cependant vérifier que les expéditeurs pensent qu'il y a plutôt eu une amélioration de la qualité des services depuis le début de 1988, ou au pire qu'il n'y a pas eu de changement. En effet, le tableau 3 (Bigras, 1991) montre qu'une très faible minorité d'expéditeurs, moins de 7,6% sur chacun des quatre segments de marché, pense qu'il y a eu une détérioration des services.

3.2 De la théorie à la pratique

Tout semble indiquer que la déréglementation n'a pas eu les effets désastreux que certains prévoient pour les petits expéditeurs. La présence de subventions croisées en leur faveur sous l'ancien régime réglementaire n'était pas réelle. Les PME comme les expéditeurs en région ont au moins autant profité de la réglementation que les autres expéditeurs.

Le parallèle entre l'industrie du transport aérien et l'industrie du transport routier n'était pas justifié non plus. La situation était en effet très différente car dans le transport routier, contrairement au transport aérien, on a toujours noté la présence de nombreux transporteurs régionaux. Or, ces petits transporteurs régionaux, n'opérant souvent que sur un seul marché régional, ne pouvaient soutenir une telle pratique et ils ont plutôt utilisé la protection de la réglementation pour maintenir les taux à un niveau plus élevé. Avec l'apparition d'un environnement plus concurrentiel sur ces marchés, les tarifs ont baissé comme sur les autres marchés.

TABLEAU 3

ÉVALUATION DES CHANGEMENTS SURVENUS DEPUIS JANVIER 1988 DANS LES SERVICES DE CAMIONNAGE (% DES ÉTABLISSEMENTS)

	Charge complète		Charge partielle	
	Intra-provincial	Extra-provincial	Intra-provincial	Extra-provincial
Amélioration significative	24,9	21,0	22,3	15,6
Amélioration mineure	32,5	34,3	31,3	31,5
Aucun changement	37,0	37,1	42,0	45,7
Détérioration mineure	3,1	4,3	3,9	5,8
Détérioration majeure	2,6	3,3	0,5	1,5

SOURCE: Bigras, Yvon, *Étude des effets de la déréglementation économique auprès des usagers de services de camionnage*, Ministère des Transports, 1991.

4. L'EFFICACITÉ DES ENTREPRISES DE TRANSPORT

4.1 *La situation*

Il est difficile de mesurer la productivité dans l'industrie du camionnage à cause de l'hétérogénéité de l'output. C'est particulièrement le cas ici, puisque l'une des caractéristiques de l'évolution de cette industrie au cours des dernières années est la diversification des services offerts par les transporteurs. Traditionnellement, cette industrie offrait des services relativement standardisés où la clientèle devait s'adapter aux horaires des transporteurs, par exemple.

Les dernières années ont vu un renversement de cette tendance et les expéditeurs peuvent maintenant obtenir des services beaucoup plus adaptés à leurs besoins spécifiques. Les transporteurs sont en fait obligés de répondre à de nouveaux besoins qui découlent de la mutation complète que connaît la fonction logistique dans l'entreprise. Pour illustrer ces changements profonds on peut souligner, par exemple, que 61,3% des établissements interrogés par Bigras (1991) ont apporté des modifications dans leur façon de gérer leurs stocks depuis 1988. Il s'agit d'une situation tout à fait exceptionnelle dans un si court laps de temps. Cela indique aussi que les transporteurs ont dû répondre à de nouvelles exigences, du type « livraison juste-à-temps », par exemple.

Pour faire face à cette situation, où en plus les tarifs subissaient des pressions à la baisse, les transporteurs ont dû améliorer leur efficacité. L'élargissement des permis, en particulier pour les transporteurs régionaux, leur a permis de rechercher un trafic complémentaire à leurs activités existantes. Ils ont pu ainsi mieux équilibrer leurs charges marchandes et réduire le pourcentage de voyages à vide (ONT, 1991). L'utilisation de circuit en triangle, par exemple,

s'est répandue (ONT, 1990), ce qui a permis à certains transporteurs d'utiliser plus efficacement leurs équipements.

Les transporteurs ont aussi commencé à se préoccuper de façon plus serrée de leurs coûts. Il est en effet reconnu que l'ancienne grille tarifaire, en ne tenant pas compte des coûts spécifiques à chaque client, était une source d'inefficacité. L'étude de Bigras et Pettigrew (1990) a d'ailleurs démontré que les transporteurs sont maintenant conscients de la nécessité de charger des taux qui tiennent compte des diverses caractéristiques d'une expédition, quitte à perdre des clients insatisfaits des ajustements de tarifs. Les transporteurs en sont conscients, mais ils n'ont pas nécessairement encore les moyens et l'habitude de fonctionner de cette manière. Le réflexe d'offrir un taux en deçà de celui offert par le concurrent, sans égard à ses propres coûts, est encore bien ancré dans les mentalités.

La satisfaction démontrée par les expéditeurs quant à la qualité des services offerts par les transporteurs, dans un contexte où les tarifs n'ont presque pas augmenté, tendrait aussi à démontrer que l'efficacité de cette industrie a augmenté. À moins que les transporteurs n'aient qu'absorbé sous forme de pertes cette situation, ce qui ne peut être le cas pour l'ensemble des transporteurs et pour l'ensemble de la période. En fait, il est indéniable que la gamme de services offerts s'est élargie et que les temps de transit, par exemple, se sont améliorés.

4.2 De la théorie à la pratique

Le nouveau cadre réglementaire a donné l'occasion aux expéditeurs d'exiger de nouveaux services, de qualité et à bon prix. Ils ont profité au maximum de l'apparition d'un niveau de concurrence que l'industrie n'avait jamais connu auparavant. Ils ont négocié avec les transporteurs de façon à avoir les meilleurs taux, et ils n'ont pas hésité à changer de transporteurs lorsqu'ils ne pouvaient pas obtenir satisfaction. Bigras (1991) nous apprend d'ailleurs que 76,3% des expéditeurs ont changé certains des transporteurs avec lesquels ils faisaient affaires sur un base régulière, entre janvier 1988 et juin 1991. Cette infidélité dans les relations transporteurs-expéditeurs est venue transformer les relations très stables qui existaient auparavant. Lorsqu'ils ont changé de transporteurs, les expéditeurs cherchaient à profiter d'un meilleur prix (50,7% des cas) ou de meilleurs services (42,6% des cas). La déréglementation et la concurrence accrue qui a suivi semblent donc avoir stimulé l'innovation chez les transporteurs et chez les expéditeurs.

CONCLUSION

La déréglementation de l'industrie du camionnage au Québec, en libéralisant l'accès au marché, semble donc avoir permis une augmentation de la concurrence. Les craintes concernant la concentration dans l'industrie ne se sont

pas matérialisées, mais des ajustements dans l'industrie sont toujours en cours. Par ailleurs, les craintes à l'effet que les petits expéditeurs ou les expéditeurs dans les régions périphériques seraient affectés se sont avérées sans fondement. On peut même ajouter que les expéditeurs en dehors de la région de Montréal sont ceux qui ont le plus profiter des nouvelles règles du jeu.

Évidemment, certains transporteurs jugent défavorablement les effets de la déréglementation. Selon le rapport de l'ONT de 1990, environ les deux tiers des transporteurs consultés estiment qu'elle a eu un impact négatif sur leurs activités (ONT, 1991). Malgré cela, il faut constater qu'à quelques exceptions près, personne ne veut retourner à la situation qui prévalait avant 1988, même parmi ceux qui jugent que les changements leur ont été défavorables.

Il est, de fait, bel et bien impossible de retourner en arrière. Les raisons qui motivaient cette déréglementation sont toujours valables, à commencer par la présence à nos portes d'une industrie américaine du camionnage déréglementée. Par ailleurs, l'existence des permis n'avaient pu empêcher une période très difficile pour l'industrie québécoise du camionnage lors de la récession de 1981-1982¹¹. Il ne faut pas non plus oublier cette situation absurde où le transport illégal avait pris des proportions faisant penser à l'industrie de la construction.

La situation précaire dans laquelle se trouve plusieurs transporteurs n'est donc probablement pas attribuable à la déréglementation de 1988. C'est beaucoup plus l'actuelle récession qui est en cause et, surtout, les problèmes structurels qui affectent toute l'économie canadienne. Il est en effet frappant que les transporteurs se plaignent essentiellement des mêmes maux que les entreprises manufacturières, par exemple. Les coûts élevés de main-d'œuvre et du capital et la taxation sont en effet les problèmes soulevés par les transporteurs.

BIBLIOGRAPHIE

- ATHEARN, FOLGER JR. (1991), « Availability of Less-Than-Truckload Service Since Deregulation in the Ten States Bordering Canada », *Proceedings*, 26e congrès annuel du Canadian Transportation Research Forum, Québec : 69-83.
- BAILEY, ELIZABETH, E. (1981), « Contestability and the Design of Regulatory and Antitrust Policy », *American Economic Review*, vol. 71, no 2, mai : 178-183.
- BIGRAS, YVON (1988), « L'industrie québécoise du camionnage et le transport en lots brisés », *Exposé des communications*, 23e congrès annuel de l'Association québécoise du transport et des routes, Montréal : 407-432.

11. Voir Bigras (1988).

- BIGRAS, YVON (1991), *Étude des effets de la déréglementation économique auprès des usagers de services de camionnage*, rapport remis au Ministère des Transports du Québec.
- BIGRAS, YVON, et DENIS PETTIGREW (1990), *Étude des effets de la déréglementation économique auprès des usagers de services de camionnage*, rapport remis au Ministère des Transports du Québec.
- BOUCHER, MICHEL (1985), «La déréglementation américaine du camionnage public et les transporteurs publics québécois : perspective économique», *Exposé des communications*, 20^e congrès annuel de l'Association québécoise du transport et des routes : 269-279.
- BOUCHER, MICHEL (1986), «The Québec LTL Market», *Proceedings*, 21^e congrès annuel du Canadian Transportation Research Forum : 61-71.
- BOUCHER, MICHEL (1988), «Considérations empiriques sur la technologie de l'industrie québécoise du camionnage public», *L'Actualité économique*, vol. 64, no 3, septembre : 361-379.
- FRIEDLAENDER, ANN F., et RICHARD H. SPADY (1981), *Freight Transport Regulation*, Cambridge, MA., MIT Press.
- FRIEDLAENDER, ANN F., et JUDY S. WANG CHIANG (1983), «Productivity Growth in the Regulated Trucking Industry», *in Research in Transportation Economics*, T.E. KEELER, directeur, JAI Press : 149-184.
- GAGNÉ, ROBERT, et GEORGES DIONNE (1988), «Qu'en est-il des rendements d'échelle dans les industries québécoises et ontariennes de transport par camion?», *L'Actualité économique*, vol. 64, no 3, septembre : 380-395.
- GONTHIER, GILLES (1989), *La déréglementation du camionnage au Québec un an après : de la théorie à la pratique*, Ministère des Transports.
- HARMATUCK, DONALD J. (1981), «A Motor Carrier Joint Cost Function», *Journal of Transport Economics and Policy*, vol. 15, mai : 135-153.
- HARPER, DONALD V., et JAMES C. JOHNSON (1987), «The Potential Consequences of Deregulation of Transportation Revisited», *Land Economics*, vol. 63, no 2, mai : 137-146.
- OFFICE NATIONAL DES TRANSPORTS DU CANADA (1989), *Examen annuel 1988*, Ministre des Approvisionnements et Services Canada, Ottawa.
- OFFICE NATIONAL DES TRANSPORTS DU CANADA (1990), *Examen annuel 1989*, Ministre des Approvisionnements et Services Canada, Ottawa.
- OFFICE NATIONAL DES TRANSPORTS DU CANADA (1991), *Examen annuel 1990*, Ministre des Approvisionnements et Services Canada, Ottawa.
- WANG CHIANG, JUDY S., et ANN F. FRIEDLAENDER (1984), «Output Aggregation, Network Effects, and the Measurement of Trucking Technology», *Review of Economics and Statistics*, vol. 66, mai : 267-276.
- WANG CHIANG, JUDY S., et ANN F. FRIEDLAENDER (1985), «Truck Technology and Efficient Market Structure», *Review of Economics and Statistics*, vol. 67, no 2, mai : 250-258.