
**L'allègement du trafic routier au Québec passe par une relance
du transport maritime de marchandises.**

Décembre 2000

2^{ième} partie
(Version finale)

**Pour la création d'un
Office de Commercialisation des Services de Transport au
Québec
(O.C.S.T.Q.)¹**

Considérations générales de marché

Il est indéniable qu'il existe un marché très important pour le transport des marchandises non seulement au Québec mais dans tout l'Est du Canada. Il entraîne une croissance de trafic routier considérable qui dépasse largement la croissance démographique des régions dans tout l'Est du Canada. C'est le cas notamment sur la Côte nord du Saint-Laurent.

Si l'on veut gérer le trafic de manière à mettre à contribution toutes les ressources disponibles en matière de transport (routier, maritime, ferroviaire) il faut se donner l'instrumentation nécessaire pour ce faire. Nul besoin de rappeler que tous les intervenants doivent y trouver leur compte.

Avantage comparé pour le Québec et sa prise de conscience

Rappelons enfin que l'optimisation du réseau de transport de marchandises au Québec passe par l'exploitation de cet avantage comparatif unique et très important que possède le Québec, à savoir posséder une voie maritime à eau profonde navigable à l'année longue et qui traverse de part en part tout son territoire habité. C'est la nature qui a doté le Québec de cet avantage comparé et naturel. Il est inaltérable à perpétuité.

Une prise de conscience de cette réalité ne peut faire autrement que de conduire le Québec à un surpassement d'efficacité qui ne peut que le placer en avant du peloton dans la course mondiale à plus de productivité.

¹ En Anglais : **Quebec Transportation Services Marketing Board (Q.T.S.M.B.)**

Mais d'abord un effort d'études et de recherche-développement s'impose

Prise de conscience, d'accord, mais encore faut-il s'avoir par quel bout commencer les études pour, ensuite, orienter correctement les efforts de recherche-développement.

L'effort de recherche-développement en matière de navigation fluviale sur le Saint-Laurent est pour ainsi dire absent du paysage depuis quelques générations déjà. Nos ancêtres avaient inventé la goélette à fond plat adaptée à la réalité de leur temps, leur permettant un accès à toutes les berges. Ce type de navire permettait de rapprocher les populations isolées du Québec des services offerts dans les grands centres. Qu'avons nous fait, ensuite, en terme d'effort de recherche-développement pour la remplacer par un autre type de navire parfaitement adapté à la réalité contemporaine du 21^{ième} siècle?

Le type de navire que nous proposons et illustré dans ce dossier mérite d'être construit et testé dans le cadre d'un projet de recherche-développement. La mise en service du prototype ferait la démonstration de sa pertinence. Sa reproduction suivant différentes tailles, par la suite, permettrait la mise en service d'autant d'exemplaires que nécessaire pour satisfaire à la demande.

Le Québec serait alors doté d'une flotte de caboteurs parfaitement adaptés aux impératifs du transport routier. Ceci est important, puisque le transport routier est le seul à pouvoir lier directement, sans plus de manutentions, le client au fournisseur. Le maritime comme le ferroviaire ne peuvent pas battre à eux seul cette grande innovation de la dernière moitié du XXI^{ième} siècle.

Mais auparavant, il faut déjà avoir une idée claire de la manière de gérer le trafic de marchandises.

Particularités du marché québécois du transport des marchandises

- Les donneurs d'ordre en transport sont positionnés en majorité dans l'axe Saint-Laurent-Grands-Lacs. S'ils ne le sont pas, ce sont leurs clientèles qui sont positionnées dans cet axe;
- La pression sur la croissance des coûts de réparation et de reconstruction des routes est devenue intolérable et les indications sont à l'effet que la pression sur l'accroissement du trafic routier va croître de façon considérable dans les prochaines années, en particulier en provenance de l'Est du Québec.
- La construction de nouvelles routes n'est pas justifiée par l'accroissement de population;

- Seule la très forte croissance de la demande de services de transport routier de marchandises crée de la pression sur l'accroissement des coûts d'entretien et de reconstruction des routes du Québec; Etc.

Une alternative

L'alternative proposée dans ce dossier est une utilisation **intégrée des trois modes de transport** de marchandises : routier, maritime, et ferroviaire. Cela nécessite qu'une fois identifiée une demande de service de transport à partir d'un donneur d'ordre, il faut pouvoir optimiser une route « d'origine-destination » pour cet ordre de transport dont le coût économique sera le moindre. Le donneur d'ordre ne doit pas avoir à se préoccuper de la route empruntée. Lorsqu'il passe sa commande, sa seule préoccupation est de savoir la date de livraison au point de destination finale.

Pour l'économiste, il s'agit d'un problème classique d'optimisation qui tient compte non seulement de garantir un profit aux entreprises de services, mais aussi de s'assurer de l'efficacité sociale de la route de transport choisie. Tandis que laissés à eux-mêmes pour affronter la concurrence, les transporteurs des différents modes, vont seulement tenter, moyennant un prix, d'atteindre une certaine maximisation de leurs profits respectifs, confrontés à un lot de contraintes qui échappent à leur contrôle.

Le défi consiste à trouver une formule qui assure la plus grande compatibilité entre les deux approches.

Une approche cohérente tenant compte de tous les intérêts en cause dicte la considération d'un organisme central de gestion du trafic. Cet organisme devrait être géré et contrôlé conjointement et à parts égales par les principaux groupes d'intervenants parties prenantes du processus de services de transport. La création **d'un Office de Commercialisation des Services de Transport au Québec** pourrait s'avérer la meilleure formule pour garantir l'efficacité du système de Transport de marchandises à l'intérieur du Québec et même à l'international.

Il s'agit d'une nouvelle approche en transport n'ayant pas de précédent. Mais il en existe dans d'autres secteurs. C'est le cas du secteur agroalimentaire qui a une longue tradition dans la gestion de l'offre de leurs produits. Il y a lieu de s'en inspirer et d'adapter leur formule aux impératifs du secteur du transport des marchandises au Québec.

Le modèle

Mieux vaut partir de l'application d'un modèle connu qui a fait ses preuves au Québec et à l'échelle du Canada. Il s'agit du modèle des « **Plans conjoints avec gestion de l'offre** » adapté aux impératifs du transport de marchandises pour le Québec.

L'appellation « Plan conjoint » adoptée en agroalimentaire au Québec est une traduction du concept de « Marketing Board ». L'appellation « Plan conjoint » est souvent considérée comme une mauvaise traduction de « Marketing Board » dont certains préféreraient « Bureau de commercialisation », par exemple.

Il n'en demeure pas moins que la formule a fait ses preuves depuis plusieurs décennies en agroalimentaire. La force de cette formule est qu'elle s'adapte aux caractéristiques de chaque production de biens ou de services. Même en agroalimentaire, il n'y a pas deux Plans conjoints qui fonctionnent exactement de la même manière.

Rappel de l'expérience des Plans conjoints en agroalimentaire

En agroalimentaire, il existe des Plans conjoints avec gestion de l'offre dans les productions laitières, le poulet, les œufs et le dindon. Ils sont dits avec gestion de l'offre. Ils sont appelés ainsi parce que ces Plans conjoints existent à l'échelle pan canadienne et que le gouvernement fédéral exerce un contrôle sur les exportations et les importations des produits en question. Le fait que le gouvernement fédéral puisse exercer un contrôle presque parfait sur les importations et les exportations, permet d'octroyer à tous les producteurs canadiens ayant adhéré au Plan conjoint un quota de production qui, au fil des ans, a pris une valeur marchande sur laquelle les producteurs agricoles peuvent capitaliser.

Presque toutes les autres productions agricoles au Québec ont aussi des Plans conjoints de commercialisation de leurs produits. Ces derniers sont dits « Plans conjoints sans gestion de l'Offre », puisqu'il est impossible de contrôler ni de mesurer les importations et les exportations à l'échelle pan canadienne, toutes les autres provinces n'ayant pas adhérees à ces Plans conjoints.

L'intérêt principal de cette formule est qu'elle donne aux producteurs agricoles et autres intervenants de la chaîne agroalimentaire d'être les gestionnaires de leurs productions et d'en contrôler tous les mécanismes particuliers de la commercialisation. Leur cadre général de gestion est défini par des mécanismes législatifs et réglementaires qui leur garantissent la stabilité (ex : l'existence de la Régie des marchés agricoles et alimentaires du Québec).

Le fonctionnement des Plans conjoints en pratique dans le monde agroalimentaire est un modèle de démocratie dont bon nombres de secteurs économiques devraient pouvoir s'inspirer.

Grâce aux Plans conjoints, les producteurs agricoles, avec les années, ont réussi à développer un modèle de fonctionnement qui leur procure la sécurité d'un mode de vie qu'ils ont choisi et la stabilité financière. Cette stabilité financière leur est particulièrement assurée par le fait que les mécanismes de fixation de prix de leurs produits sont fondés sur les coûts de production des plus performants. L'incitation au dépassement est ainsi assurée. La croissance de leur productivité témoigne, avec les années, de leur capacité à se dépasser et à se mesurer aux meilleurs producteurs agroalimentaires au monde. Il n'y a qu'à lire les statistiques d'organismes internationaux pour s'en convaincre.

Tout cela, sans avoir à subir le stress quotidien qu'impose la concurrence sauvage qu'ont à vivre la plupart des secteurs économiques, et dont la seule règle de survie est d'être capable de résister à la compétition au niveau des prix, sans aucune assurance face à l'avenir. Il y a aussi d'autres secteurs à l'abri de la concurrence féroce des prix. Ils sont souvent en situation de monopole ou de quasi-monopole, comme c'est le cas pour l'électricité, le gaz, et le pétrole, entre autres.

Tout n'est jamais parfait, mais la formule a fait ses preuves et aucun agriculteur ne voudrait aujourd'hui s'en voir subitement privé. Il faut voir avec quel acharnement les intervenants du secteur agroalimentaire se battent pour conserver leurs droits acquis, lorsque vient le temps de débattre au niveau mondial les mesures particulières aux différents pays et qui pourraient faire ressembler à quelque forme de protectionisme.

Un litige important avec lequel les producteurs agricoles doivent débattre au niveau des organismes internationaux est celui des quotas de production avec valeur marchande et dont les producteurs agricoles sont propriétaires. C'est avec difficulté qu'ils réussissent à défendre leurs points de vue. L'objectif des pays exportateurs étant de s'accaparer pour l'avenir le marché canadien en exigeant du Canada l'abolition graduelle des barrières à l'importation par le Canada.

La situation dans les Transports se présente différemment. Il n'y a pas de quotas alloués aux transporteurs routiers et maritimes.

La Commission des Transports délivre, renouvelle ou transfère les permis nécessaires aux opérations des transporteurs. Elle régit le transport rémunéré de personnes et de marchandises dans les secteurs d'activités suivants : autobus, ferroviaire, maritime et taxi. Elle délivre également des permis de courtage en services de camionnage en vrac.

Toutefois, la réglementation crée diverses catégories de permis, soit des permis réguliers, spéciaux, temporaires ou encore expérimentaux.

Les permis réguliers sont, en principe, renouvelables alors que les permis spéciaux sont accordés pour une durée de moins d'une année afin de répondre à une situation d'urgence lorsque aucun titulaire de permis n'est en mesure d'assurer les services demandés. Pas de quotas, mais protection des droits acquis. N'entre pas qui veut dans le domaine du transport.

Cet acquis dans les Transports au Québec est suffisant pour permettre une saine gestion de l'offre sans qu'il soit nécessaire d'allouer des quotas à chaque transporteur. Cet acquis ne peut donc être remis en cause dans le domaine du Transport, même par des organismes internationaux.

Points de similitude et particularités respectives entre le secteur agroalimentaire et le secteur des Transports

Il existe de nombreux points de similitude et de particularités respectives entre le secteur agroalimentaire et le secteur des Transports. La liste suivante illustre les plus significatifs, permettant de montrer pourquoi la formule des Plan conjoints avec gestion de l'offre devrait aussi s'appliquer avec succès en Transport, à condition de s'assurer que tous les intervenants y trouvent leur compte dans l'application de la formule.

- Le secteur agricole est régi par un seul syndicat : l'UPA (Union des Producteurs Agricoles). Tandis que le secteur des Transports est régi par plus d'un syndicat.
- Les deux secteurs sont déjà soumis à un encadrement législatif et réglementaire, tant au niveau du Québec qu'au niveau fédéral. Les Plans conjoints sans gestion de l'offre sont sous la surveillance de la Régie des marchés agricoles et alimentaires du Québec. Les Plans conjoints avec gestion de l'offre sont sous la surveillance du gouvernement fédéral, puisque les autres provinces en font aussi partie.

Autant chaque production agricole a ses spécificités, autant tous les Plans conjoints sont différents les uns des autres.

- En transport au Québec, il y a la Commission des Transports du Québec et la Société de l'assurance automobile du Québec (SAAQ) qui interviennent à divers titres.

Le Québec exerce déjà un pouvoir d'émission de permis et de licences au niveau de chacun des modes de transport, de telle sorte qu'il soit possible de parler de « **mise en marché des services de transport au Québec avec gestion de l'offre** » moyennant quelques adaptations à la réglementation existante.

Tous les éléments pour une gestion efficace de l'offre de services de transport au Québec existent déjà. Il ne manque que le cadre administratif pour un suivi exact de tous les produits transportés, acheminés au Québec ou expédiés à partir du Québec, et évidemment transités entre tous les points d'embarquement et de débarquement à l'intérieur des frontières du Québec.

Le fonctionnement d'un nouvel Office de mise en marché des services de Transport au Québec

- Un organisme central de gestion de l'offre signifie d'abord une banque centrale d'informations administratives et statistiques de tous les flux de transport en transit.
- En région, des terminaux (ou gares) maritimes et ferroviaires gèrent le transit des remorques et des conteneurs d'un mode de transport à l'autre. Ces terminaux gèrent aussi les aires de stationnement des remorques ou conteneurs et assurent la logistique de leur distribution finale, etc.

Sa constitution législative et sa structure administrative

Serait-il préférable d'amender la Loi régissant la Commission des Transports du Québec pour lui donner un rôle similaire à la Régie des marchés agricoles et alimentaires du Québec ou avoir une nouvelle Loi? Ce cadre législatif devrait prévoir un encadrement pour le nouvel organisme créé que serait cet Office de Commercialisation des Services de Transport au Québec.

Son mode centralisé de gestion des ordres de transport

À ce stade-ci du développement du dossier, il s'agit surtout d'illustrer les principaux points avec lesquels serait confronté, dans son fonctionnement, l'Office de Commercialisation des Services de Transport (des marchandises) au Québec.

- La détermination annuellement des grilles tarifaires en fonction des coûts de production établies par rapport aux transporteurs **les plus efficaces**. Ce qui est fondamental, pour se mesurer aux plus performants dans l'économie nord-américaine et pour pouvoir rester parmi les plus efficaces au monde.

- Par souci du maintien de l'efficacité et de la productivité de tous les intervenants du secteur, il est essentiel que le secteur du transport des marchandises au Québec continue d'être un « price taker » (preneur de prix) sur le marché nord-américain. Car si l'organisme permet d'éliminer au quotidien la concurrence féroce et souvent déloyale qu'ont à subir les fournisseurs de services de transport au niveau des prix payés, l'efficacité économique dicte de rester en compétition avec les transporteurs frontaliers, qu'ils proviennent autant des provinces voisines que des États américains limitrophes.
- le rôle très important à être joué par les futures gares « portuaires » et « ferroviaires » dans la distribution des charges de transport entre les transporteurs;
- l'importance du « **tour de rôle** » pour l'approvisionnement des marchandises, de manière à ce que tous les transporteurs (camionneurs artisans, indépendants et compagnies possédant des flottes) ne soient jamais discriminés;
- mise en place d'un mécanisme de rémunération équilibré à l'année longue, avec mécanismes d'ajustement de la paye. Et ce, de manière à ce qu'il n'y ait pas de manque brusque de rentrées d'argent d'une semaine à l'autre pour le camionneur et son propriétaire, mais plutôt une régularisation des rentrées d'argent par un mécanisme d'ajustement en douceur, soit à la hausse ou à la baisse des revenus.

De tels mécanismes de régularisation existent dans les ajustements de la paye des producteurs laitiers et dont le Québec représente la province la plus importante.

Affectation de routes

Chaque conteneur ou remorque se voit affecter une route au moment de la commande de l'ordre de transport. Un logiciel informatique permet de calculer rapidement le trajet optimal le plus économique tenant compte de l'adresse d'origine et de l'adresse de destination et de la disponibilité des modes de services offerts à cette date. Pour le donneur d'ordre, cette route lui est transparente. Il doit seulement connaître l'heure et la date de prise de sa commande au point d'origine, ainsi que la date de la livraison. En tout temps il lui est possible de savoir où est rendue sa commande.

Les routes empruntées peuvent être les suivantes :

- Acheminement **route seulement** (cas où il n'y a pas de transit maritime ni ferroviaire)
- Acheminement **route – navire – route** (cas où une partie du trajet emprunte la voie fluviale)
- Acheminement **route – navire – navire – route** (cas où une partie du trajet emprunte la voie fluviale et qu'il y a changement de navire, comme par exemple le transfert d'une remorque au port de Montréal du caboteur au vraquier qui emprunterait la Voie maritime pour une livraison vers Toronto ou Chicago, ou vice versa)
- Acheminement **route – train – route** (cas où une partie du trajet emprunte le ferroviaire)
- Acheminement **route – navire – train – route** (cas où une partie du trajet emprunte la voie fluviale avec transbordement directement sur un train, ou vice versa)

Nouvelle adaptation des transporteurs routiers

Il s'agit d'un nouveau mode de vie principalement pour les camionneurs artisans qui trouveront plus facilement du travail près de leur domicile dans leur région. Il leur sera possible d'investir dans des camions moins dispendieux pour un service local en région. Ceux qui choisiront de desservir le marché local auront moins besoin d'investir dans des tracteurs ultra puissants munis de cabines à même le tracteur, etc.

Nouvelle dynamique de création d'emploi, principalement en région

Même si le trafic d'ensemble est géré par l'Organisme de mise en marché, le fait est, qu'en région, il devra y avoir une délégation de gestion des remorques et conteneurs du terminal maritime jusqu'au client final, et vice versa. Toute l'information est dans l'ordinateur central de l'organisme, mais les responsabilités sont fortement départagées entre le central et ses unités de service en région. Un besoin non négligeable de main d'œuvre régionale sera nécessaire. Même s'il peut s'agir, en nombre, de peu de travailleurs de plus, ces emplois ramenés dans une perspective régionale peuvent occasionner de fortes différences à la baisse dans le taux de chômage régional.

Nouvelle dynamique pour le transporteur maritime

Même le navire aura sa propre dynamique. Chaque remorque en attente d'embarquer sur le navire a été pesée et son contenu identifié avant d'être stationnée en attente d'être embarquée. Ainsi, au fur et à mesure que les remorques sont embarquées sur le navire, le capitaine connaît exactement sa charge. Chaque remorque placée sur l'un des ponts, dépendamment de son poids, affecte différemment la stabilité du navire. Il est alors primordial pour le capitaine de connaître la localisation du centre de gravité de son navire ainsi que sa hauteur métacentrique avant de quitter le quai. Il doit donc pouvoir pomper rapidement et correctement la charge d'eau nécessaire à stocker dans ses ballasts. Des logiciels spécialisés reliés à la banque centrale d'information de l'organisme vont lui permettre d'agir et réagir rapidement.

Nouvelle dynamique pour affronter la mondialisation

Aux détracteurs qui pourraient y voir une forme quelconque d'anti-mondialisation, il faut leur rappeler que le temps des excès occasionnés par la croissance du phénomène de la mondialisation est terminé. Les dernières années caractérisées par une déréglementation à l'extrême et par une concentration du capital encore jamais vue jusqu'à maintenant devront faire place, à l'avenir, à une évolution vers une meilleure organisation des secteurs économiques, collectivement, dégageant plus de force centrifuge pour affronter la concurrence internationale. Il n'y a qu'à voir, en particulier, les réactions des mouvements anti-mondialisation qui se sont manifestés à Seattle en décembre 1999. Et ce n'est qu'un début.

L'approche préconisée ne va aucunement à l'encontre de l'évolution mondiale, bien au contraire. Pour résumer, elle vise à rendre les entreprises du Québec engagées dans le transport de marchandises encore plus compétitives, collectivement, par rapport à leurs concurrents du Reste du monde, en particulier par rapport à ceux situés dans les régions voisines du Québec avec lesquels ils doivent se mesurer quotidiennement. Le fait, pour la fixation des tarifs, de tenir à tout prix à demeurer un « price taker » (preneur de prix) sur le marché Nord-américain en est la preuve.

Aucun organisme international ne peut reprocher à un secteur d'activité économique (qu'il s'agisse des Transports ou de n'importe quel autre) de mieux s'organiser pour le mieux-être de ses membres tout en étant plus compétitif et, en conséquence, plus productif.

Conclusion

Enfin, la présente approche pour une nouvelle politique de transport des marchandises intégrant à la fois le routier, le maritime et le ferroviaire incite à approfondir les faits énoncés et les éléments de réflexion présentés dans ce dossier. Il y aura des économies d'échelle importantes à réaliser si la nouvelle politique devait reposer sur une organisation législative et administrative adéquate.

Il revient aux autorités gouvernementales et au milieu de prendre l'initiative de l'étude coûts-bénéfices à réaliser en profondeur et de faire la preuve, ou non, de sa pertinence.

Ronald Carré*
Président-directeur général
Econometrik national Plus Inc.

* : L'auteur a œuvré durant de nombreuses années comme sous-ministre adjoint et cadre supérieur au gouvernement du Québec avant de fonder Econometrik National Plus.

Adresse de correspondance :
Econometrik national Plus inc.
7345 Félicité-Angers
Québec (Québec) G2K 2C2
Téléphone et télécopieur : 418. 627.0252
Courriel : econometrikplus@videotron.ca

Il est illégal de reproduire une partie quelconque de ce document sans en citer la source.

Tous droits réservés © Econometrik National Plus Inc., 2000-2005