



Le Conference Board du Canada

CHANGEMENTS DANS L'INDUSTRIE CANADIENNE DU DIESEL ET LEUR INCIDENCE SUR LE CAMIONNAGE ET L'AGRICULTURE

FAITS SAILLANTS

Le prix du diesel est fortement tributaire de facteurs externes sur lesquels l'industrie n'a pas d'emprise.

La taille a son importance. Des rabais peuvent être négociés en fonction du volume, en particulier dans l'industrie du camionnage.

Le service avant tout. Les agriculteurs craignent que la rationalisation qui se répand dans l'industrie du diesel compromette la qualité et la fiabilité du service qu'ils ont l'habitude de recevoir.

- Une meilleure gestion du carburant par les utilisateurs sera nécessaire.





The Conference Board of Canada
Insights You Can Count On

Le Conference Board du Canada

Le Conference Board du Canada est un organisme de recherche autonome et à but non lucratif qui est affilié à des sociétés homologues aux États-Unis et en Europe. Il a pour mission d'aider ses membres à prévoir les changements qui surviennent de plus en plus dans l'économie mondiale et à s'y adapter. Pour ce faire, il favorise l'accroissement et l'échange des connaissances sur les stratégies et les méthodes des organisations, les nouvelles tendances économiques et sociales et les grandes questions d'intérêt public. Depuis 1954, le Conference Board s'adonne à la recherche sur les pratiques novatrices ainsi qu'à la conception de nouvelles stratégies, et il offre à ses associés les renseignements, les analyses et les connaissances spécialisées les plus à jour, ce qui leur permet d'exceller au Canada et aux quatre coins du monde.

Le Groupe des services économiques

Le Groupe des services économiques est un service de recherche du Conference Board du Canada. Son mandat consiste à répondre aux besoins d'information spécifiques des associés du Conference Board en réalisant des études subventionnées. Entre autres, il produit des prévisions économiques sur mesure pour les échelons municipal, provincial et national; des analyses de l'incidence économique; des modèles économétriques sur mesure; des sondages sur les attitudes des consommateurs et des entreprises; de même que des analyses de l'évolution de la politique gouvernementale et de son incidence sur l'économie.

Auteurs Michael Sperber, chargé de recherche principal • Stephen Vail, chargé de recherche • Frédéric Clavet, chercheur

Editing Editext • **Mise en page** Louise Després Jones

©2001 Le Conference Board du Canada*

Rapport spécial

Imprimé au Canada • Tous droits réservés • ISBN 0-88763-521-0

*Constitué sous la raison sociale d'AERIC Inc.



Papier recyclé

Matières

Glossaireii
Résumév
Introduction1
L'industrie du diesel au Canada3
Aperçu3
Commerce de gros3
Production de diesel3
Carburant diesel5
Établissement du prix du diesel6
Les taxes9
Camionnage11
Aperçu11
Agriculture13
Rapports avec l'industrie du diesel17
Agriculture21
Aperçu21
Rapports avec l'industrie du diesel21
Études de cas27
Moncton, au Nouveau-Brunswick27
Saint-Hyacinthe, au Québec29
Winnipeg, au Manitoba31
Regina, en Saskatchewan33
Guelph, en Ontario35
Conclusions39
Annexe A—Analyse empirique43

Encadrés

Encadré 1—Terminaux de carburant en vrac au Canada qui affichent des prix à la rampe4
Encadré 2—Solutions de rechange - importation8
Encadré 3—Asymétrie au niveau du gros8
Encadré 4—Quel est le rayon d'action d'un camion à moteur diesel ?14

Tableaux

Tableau 1—Raffineries produisant du diesel au Canada4
Tableau 2—Taxes sur le diesel en 20009
Tableau 3—Rendement financier de l'industrie du transport pour le compte d'autrui12
Tableau 4—Prix à la rampe du diesel à teneur ordinaire en soufre44
Tableau 5—Prix à la rampe du diesel à faible teneur en soufre44
Tableau 6—Résultats de l'asymétrie des prix, 1992-200045
Tableau 7—Résultats de l'asymétrie des prix, 1992-1999 du diesel à teneur ordinaire en soufre45

Graphiques

Graphique 1—Consommation de diesel selon les secteurs en 19999
Graphique 2—Marge moyenne des raffineurs au Canada pour le diesel à teneur ordinaire en soufre12
Graphique 3—Structure et recettes de l'industrie du camionnage20
Graphique 4—Emplacements des systèmes de carte-accès/ à clé par marque27
Graphique 5—Prix à la rampe du diesel à teneur ordinaire en soufre et à faible teneur en soufre et prix du brut74
Graphique 6—Prix à la rampe du diesel à teneur ordinaire en soufre et de l'huile de chauffage au Canada79
Graphique 7—Prix à la rampe du diesel à teneur ordinaire en soufre et de l'huile de chauffage sur le NYMEX46

Glossaire

Agence sous marque—distributeur qui vend les produits et arbore la bannière d'un raffineur-négociant donné. Les agents sous marque sont habituellement des transporteurs livreurs ou des transporteurs contractuels de leur fournisseur.

C.R.—contre remboursement

Capacité—volume de carburant diesel vendu au cours d'une période à un point de service tel qu'une installation de carte-accès ou un relais-routier, exprimé habituellement en litres par mois ou par année

Carburant diesel—produit à base de pétrole brut dont on se sert à des fins autres que le chauffage, principalement dans les secteurs industriels, du camionnage et de l'agriculture

Carte-accès—installation de ravitaillement en carburant destinée aux camions pour laquelle on se sert d'une carte d'accès

Compagnie de logistique—entreprise qui s'occupe des exigences en matière de transport et de manutention du fret pour une entreprise cliente. Les entreprises de logistique possèdent souvent leurs propres camions ou confient l'expédition à des transporteurs pour le compte d'autrui

Courtier en cargaisons—entreprise ou agent qui repère des charges de fret pour l'industrie du camionnage. Les entreprises de camionnage ont souvent recours à des courtiers en cargaisons pour éviter les voyages de retour à vide.

Courtier indépendant—autre terme pour un propriétaire exploitant

Dépositaire—terme générique renvoyant à une exploitation qui vend un produit diesel à un utilisateur final

Dépôt de stockage—installation de stockage dont se sert le secteur du gros de l'industrie pétrolière, qui se compose d'un assemblage de réservoirs de petite à moyenne taille

Diesel à faible teneur en soufre (DFTS)—diesel dont on se sert principalement dans le secteur du transport. Le DFTS a les mêmes caractéristiques que le DTOS, mais sa teneur en soufre est plus faible, inférieure à 500 parties par million.

Diesel à teneur ordinaire en soufre (DTOS)—carburant diesel utilisé pour les activités hors route telles que l'agriculture. Le DTOS renferme la même quantité de soufre standard que l'huile de chauffage, mais il contient des additifs qui l'empêchent d'épaissir à des températures basses. Le DTOS compte moins de 5 000 parties par million de soufre.

EITC—Entente internationale concernant la taxe sur les carburants

En amont—secteur de l'industrie pétrolière qui s'occupe de l'exploration ou de la production de pétrole brut, ou des deux.

En aval—secteur de l'industrie pétrolière qui s'occupe du raffinage ou de la mise en marché de produits pétroliers tels que le diesel, ou des deux.

Envoi en camion complet (ECC)—envoi qui constitue une charge complète

Expédition de détail - camion (EDC)—chargement inférieur à une charge complète. Un expéditeur qui transporte des charges EDC a habituellement besoin d'installations d'entreposage, de manutention et de groupeage.

Fournisseur—organisation qui fournit des produits diesel à des utilisateurs finaux

Grande pétrolière—société pétrolière intégrée multinationale et nationale (Compagnie Pétrolière Impériale, Petro-Canada et Shell)

Marge du raffineur—différence entre le prix à la rampe du diesel et le prix du pétrole brut, soit le montant que le raffineur reçoit pour couvrir ses frais d'exploitation

Négociant—exploitation qui vend du diesel ou d'autres produits à un utilisateur final, telle que des raffineurs-négociants, des distributeurs et des revendeurs indépendants

OPEP—Organisation des pays exportateurs de pétrole

Pétrole brut—matière première à partir de laquelle on fabrique des produits pétroliers

PIB—produit intérieur brut

Pour le compte d'autrui—entreprise de camionnage qui offre des services de transport contre rémunération

Prix à la rampe—prix du gros affiché du diesel

Propriétaire exploitant—camionneur qui travaille habituellement à contrat soit pour des transporteurs pour le compte d'autrui, soit pour des transporteurs privés, et qui se sert de façon générale de ses propres tracteurs

Raffineur—organisation qui produit un éventail de produits pétroliers à partir de pétrole brut à des fins de consommation, tel du carburant diesel.

Régionales—sociétés pétrolières intégrées régionales (Irving, Ultramar, Sunoco, Parkland, Federated Co-operatives, Husky, Chevron et Arco)

Relais-routier—installation de ravitaillement en carburant, qui dispose habituellement d'installations destinées aux camionneurs (c.-à-d. dépanneur, restaurant, douches, etc.) où n'importe quel client peut ravitailler son camion en carburant

Revendeur indépendant—négociant qui n'a aucune affiliation sous marque avec un raffineur régional ou un grand raffineur et qui vend du diesel sous sa propre marque. Il se procure son carburant diesel auprès de raffineurs ou d'importants grossistes.

Revendeur—fournisseur de carburant qui achète son diesel d'une raffinerie, du marché comptant ou par l'entremise d'importations et qui revend ce produit à des utilisateurs finaux

Service de messagerie—transporteurs de petits paquets, assurant habituellement un service porte à porte ou combinant différents services de transport, tels que les autobus interurbains, le fret aérien ou les services EDC

Société pétrolière intégrée—une société pétrolière complètement intégrée participe aux secteurs en amont et en aval de l'industrie. Une société pétrolière partiellement intégrée participe à tous les aspects du secteur en aval seulement.

Stockage sur place—réservoir de stockage de carburant diesel sur place (c.-à-d. à l'exploitation agricole ou sur les terrains de l'entreprise de camionnage)

Système à clé—installation de ravitaillement en carburant pour camions habituellement située en face d'un dépôt de stockage et qui fonctionne au moyen d'une clé d'accès qui active la pompe à carburant

Taxe d'accise—taxe fédérale ou provinciale sur le carburant diesel acheté par les utilisateurs finaux, exprimée en cents par litre. Une taxe d'accise est un impôt uniforme et elle ne varie pas au gré des fluctuations du prix du diesel

Taxe sur la valeur—impôt indirect en pourcentage du prix d'un produit, p. ex., la taxe sur les produits et services (TPS), la taxe de vente provinciale (TVP) et la taxe de vente harmonisée (TVH).

Terminal—installation de stockage dont on se sert dans le secteur du gros de l'industrie pétrolière, qui se compose habituellement d'un assemblage de réservoirs de grande capacité

Transporteur privé—division de camionnage d'une entreprise plus grande, tel un détaillant ou un fabricant, qui transporte ses propres produits

CHANGEMENTS DANS L'INDUSTRIE CANADIENNE DU DIESEL ET LEUR INCIDENCE SUR LE CAMIONNAGE ET L'AGRICULTURE

Le présent rapport examine les changements survenus dans l'industrie canadienne du diesel et la façon dont ces changements influent sur deux des plus importants consommateurs de carburant diesel— les camionneurs et les agriculteurs canadiens. L'étude ne cherche pas à être exhaustive, mais plutôt à donner un aperçu clair du fonctionnement de l'industrie du diesel et de son réseau de distribution, tout en cernant les questions préoccupantes à la fois pour le secteur agricole et celui du camionnage en ce qui a trait au carburant. La recherche a été effectuée en faisant des études de cas pour cinq régions représentatives au Canada.

Au Canada, l'industrie du diesel, comme tous les produits à base de pétrole, suit la loi économique de l'offre et de la demande à l'égard de laquelle elle exerce un contrôle minimale. Le prix du principal intrant du diesel, le pétrole brut, est déterminé sur un marché mondial, à l'extérieur du Canada. Dans le même ordre d'idées, les conditions continentales et mondiales influent beaucoup plus sur le prix du diesel que les facteurs de coût, d'offre ou de demande à l'intérieur des frontières canadiennes. C'est l'expérience que les consommateurs de carburant diesel ont vécu en septembre 2000 lorsque les faibles stocks d'huile de chauffage résidentiel aux États-Unis ont fait augmenter à des niveaux record le prix du diesel pour les agriculteurs et les camionneurs canadiens.

L'industrie canadienne du camionnage enregistre une croissance rapide depuis plusieurs années en raison de la demande accrue de services de camionnage ainsi que de la facilité d'entrer dans le secteur. Il en est résulté une industrie très concurrentielle qui compte des milliers d'intervenants, petits et grands. Le nombre élevé de concurrents a fait en sorte que les tarifs ont peu augmenté au cours de la dernière décennie. En conséquence, une augmentation du prix du carburant peut avoir une incidence sur la viabilité financière autant des entreprises de camionnage que des propriétaires exploitants indépendants.

Les entreprises de camionnage se procurent leur carburant diesel de diverses façons. Certaines ont des réservoirs de stockage sur place tandis que d'autres comptent beaucoup sur les installations de carte-accès le long des routes, qui sont exploitées par les grandes pétrolières et les

pétrolières régionales, ou sur les relais-routiers indépendants. Il arrive souvent qu'une entreprise de camionnage compte sur un agencement de ces sources. Les réseaux nationaux d'approvisionnement ont de plus en plus d'importance pour les entreprises de camionnage en raison de la croissance du commerce interprovincial et international. L'autonomie en carburant des camions modernes peut atteindre en moyenne plus de 3 220 km (2 000 milles). Cela permet aux entreprises d'examiner les options d'approvisionnement dans diverses régions ainsi qu'aux États-Unis, selon les routes empruntées. Quant au volume, il est un facteur important pour fixer le prix du carburant. Les transporteurs qui utilisent de grandes quantités de diesel peuvent acheter leur carburant à un meilleur prix que les transporteurs plus petits ou les propriétaires exploitants indépendants.

Les besoins du secteur agricole, en ce qui concerne le carburant diesel, diffèrent de ceux de l'industrie du camionnage. Les agriculteurs consomment de plus petites quantités de diesel et, contrairement aux camionneurs, ils ne sont pas des consommateurs mobiles. Autrement dit, ils comptent sur un carburant livré sur les lieux de leur exploitation agricole où il est conservé dans des réservoirs de stockage relativement petits. Le service est de la plus grande importance pour les agriculteurs en ce sens qu'ils ne peuvent se permettre de manquer de carburant pendant les périodes intenses telles que la récolte. L'élimination des fournisseurs locaux dans le cadre d'une rationalisation des points de distribution effectuée par les pétrolières a fait que certains agriculteurs s'inquiètent de savoir si cela entraînera une diminution du service efficace adapté aux besoins auquel on les a habitués. Les agriculteurs sont très réticents à augmenter leur capacité de stockage de carburant sur place de sorte qu'ils n'auront probablement d'autre choix que de consacrer plus de temps à la gestion du carburant.

Le carburant diesel est un facteur de coût beaucoup plus important pour les céréaliculteurs canadiens que pour les autres agriculteurs. Les augmentations du prix du carburant diesel ont de graves répercussions sur les céréaliculteurs. En outre, ces derniers sont tenus de transporter leur récolte sur de plus grandes distances vers

des terminaux céréaliers plus efficaces, alors qu'en même temps leur récolte se vend à des prix très faibles sur le marché mondial. En règle générale, le volume acheté a une incidence sur le prix du diesel pour les agriculteurs. La plupart d'entre eux n'ont pas signé de contrats à long terme et réagissent davantage à un changement au niveau du service qu'à un changement de prix.

Les camionneurs et les agriculteurs canadiens ont soulevé plusieurs préoccupations en ce qui concerne les divers liens qu'il y a entre le prix du diesel et des facteurs externes. Ces préoccupations se résument à quatre questions précises que l'étude a examinées à la fois sur le plan qualitatif et d'un point de vue empirique.

1. Est-ce que le prix du diesel suit le prix du pétrole brut?

L'étude constate qu'il y a une *forte corrélation entre le prix du brut et le prix de gros du diesel*. Le prix du pétrole brut compte pour environ 75 p. 100 du prix de gros ex-taxe que les distributeurs ont payé pour le diesel. Le prix du diesel suit toutes les fluctuations du prix du pétrole brut. Une augmentation (diminution) de un cent dans le coût d'un litre de pétrole brut entraîne habituellement une augmentation (diminution) de un cent dans le prix d'un litre de diesel.

2. Est-ce que le prix du diesel s'ajuste plus rapidement à une augmentation du prix du pétrole brut qu'à une diminution?

En économie, c'est ce que l'on appelle l'asymétrie. L'étude a révélé qu'après un examen des données de 1992 à 2000, le prix du diesel du gros ou à la rampe augmente plus rapidement qu'il ne baisse dans les premiers jours qui suivent une augmentation du prix du brut. Cependant, en l'espace d'un mois, le changement de prix complet du brut s'est reflété dans le prix de gros du diesel, à la hausse comme à la baisse. La tendance chez l'utilisateur final peut différer en raison des prix qui peuvent être garantis aux clients pour une période donnée indépendamment des fluctuations du prix de gros du diesel.

3. Pourquoi est-ce que le prix de l'huile de chauffage a une incidence sur celui du diesel?

Le carburant diesel à teneur ordinaire en soufre et l'huile de chauffage peuvent tous deux servir au chauffage résidentiel. *Une pénurie d'huile de chauffage a une incidence sur la demande de carburant diesel, et ultérieurement sur le prix*. L'étude a permis de constater que les prix se suivent de très près.

4. Est-ce que le prix du diesel est influencé par les prix aux États-Unis?

Notre étude des données depuis 1997 confirme que les *marchés américain et canadien sont étroitement liés*.

Les produits à base de diesel peuvent être exportés et importés librement entre le Canada et les États-Unis ainsi que d'autres pays. Les raffineurs canadiens sont particulièrement sensibles à la concurrence des raffineurs américains et tiennent compte du prix à la rampe aux États-Unis lorsqu'ils établissent leur propre prix de gros.

Un autre facteur qui met en évidence l'importance du prix du diesel aux États-Unis pour les prix au Canada est l'autonomie en carburant des parcs modernes de camions. La plus grande partie des activités de camionnage au Canada se fait sur des axes nord-sud entre le Canada et les États-Unis. Si le prix du diesel était beaucoup plus élevé au Canada qu'aux États-Unis, les camionneurs achèteraient la plus grande partie de leur carburant au sud de notre frontière. Cette influence des États-Unis sur les prix touche tous les acheteurs de diesel au Canada, peu importe qu'ils fassent ou non du transport transfrontalier.

Le nombre d'intervenants dans l'industrie du diesel au Canada est limité. En ce qui concerne le carburant pour véhicules routiers et l'industrie du camionnage, seules les trois grandes sociétés pétrolières intégrées vendent du diesel d'un bout à l'autre du Canada et le long de toutes les grandes artères empruntées par les camionneurs. Les raffineurs-négociants régionaux accroissent leur présence dans d'autres provinces, mais à l'heure actuelle ils ne peuvent pas répondre à tous les besoins des entreprises nationales de transport. Quant au milieu agricole, il est desservi à la fois par les grands raffineurs-négociants et les raffineurs-négociants régionaux, ainsi que par des réseaux spécialisés de fournisseurs d'intrants agricoles qui sont généralement liés aux mouvements coopératifs agricoles. Les indépendants jouent un rôle important dans la vie des camionneurs comme des agriculteurs dans certaines localités, et ils influent de toute évidence sur la concurrence sur le marché du diesel.

Dans le rapport, on a essayé de présenter un point de vue équilibré de l'industrie et les opinions des milieux du camionnage et de l'agriculture. Voici quelques-unes des principales observations de l'étude :

- Le prix de gros, et en bout de ligne le prix définitif pour les utilisateurs, des produits à base de diesel subit une forte *influence de facteurs externes*—le prix mondial du brut, les prix à la rampe aux États-Unis, les stocks continentaux et les conditions climatiques.
- La rapide *hausse récente du prix mondial du brut est la grande responsable de l'augmentation du prix du diesel*, que les camionneurs et agriculteurs canadiens, entre autres, doivent payer.

- L'industrie pétrolière subit depuis quelque temps une *rationalisation rapide* de ses activités qui vise à la rendre plus efficace, y compris les activités liées au diesel. On compte à l'heure actuelle 19 raffineries qui produisent du diesel, comparativement à 40 dans les années 70. De nombreux terminaux secondaires et distributeurs locaux de carburant ont fermé leurs portes ou ont fusionné, plus particulièrement dans les régions rurales.
- *Les camionneurs et les agriculteurs n'ont exprimé aucune grande préoccupation quant au service reçu de l'industrie pétrolière.* Bien que les prix soient relativement élevés, ils sont concurrentiels, et l'approvisionnement est suffisant. Au Canada, les prix ex-taxes sont très près de ceux en vigueur aux États-Unis, une fois rajustés en fonction du taux de change. De fait, si l'on tient compte de la taxe d'accise fédérale plus faible au Canada, les camionneurs qui empruntent les axes nord-sud trouvent qu'il est avantageux d'acheter leur carburant au Canada. Le mouvement coopératif au Canada est un facteur important qui a fait que les exigences précises des agriculteurs soient satisfaites.
- *Les systèmes de carte-accès pour le diesel destiné aux véhicules routiers vont s'étendre d'un bout à l'autre du Canada.* Les raffineurs-négociants trouvent que les systèmes de carte-accès sont une solution de rechange à faible coût aux relais-routiers. Ils peuvent se servir de ces installations pour vendre d'importantes quantités de diesel, et ce, avec des frais généraux peu élevés. L'écart de prix entre le carburant livré et le système de carte-accès s'est rétréci de façon importante maintenant que les entreprises de camionnage sont incitées à adopter l'approvisionnement en route plutôt que sur place.
- *Il n'y a pas de transparence des prix au niveau de l'utilisateur final dans le cas du diesel.* Tandis que le prix à la rampe est public, les camionneurs et les agriculteurs ne sont pas de façon générale au courant du prix que leurs concurrents paient pour leurs produits. Des rabais sont négociés individuellement et ils varient d'un client à l'autre. On peut comparer de façon informelle les prix, mais le prix du diesel n'est pas annoncé sur d'immenses panneaux aux installations de carte-accès, comme c'est le cas pour l'essence dans les stations-service.
- *La taille a son importance.* Dans l'industrie du diesel, les rabais sont fonction des volumes potentiels consommés. Les grands consommateurs, en particulier l'industrie du camionnage, sont en mesure de négocier d'importants rabais fondés sur le volume, comparativement à leurs concurrents plus petits. La concurrence pour l'obtention de la clientèle des grands consommateurs est également plus intense. Il existe aussi des ristournes dans le cas du carburant destiné aux activités agricoles, quoique les quantités et les montants en cause sont beaucoup plus petits.
- *L'information, c'est du pouvoir.* Plus un utilisateur a de connaissances sur le prix du diesel, meilleures sont ses chances de négocier un plus grand rabais. Ce facteur est de plus en plus reconnu par les industries du camionnage et de l'agriculture pour négocier le meilleur prix possible.
- *Une meilleure gestion du carburant par les utilisateurs sera nécessaire.* Les exploitations des secteurs du camionnage et de l'agriculture qui se préoccupent de la gestion du carburant (p. ex., stratégies visant à réduire la consommation, à surveiller l'approvisionnement et le prix) semblent payer moins pour leur carburant que celles qui ne le font pas.
- *Les différences dans les modalités de crédit entre les revendeurs de diesel et les utilisateurs finaux sont au désavantage du revendeur.* Les relais-routiers et les revendeurs indépendants achètent habituellement leurs produits de raffineurs-négociants en fonction d'un prix à la rampe quotidien et de modalités de crédit qui dépassent rarement dix jours. Par ailleurs, les meilleurs clients du raffineur-négociant, autant dans le secteur du camionnage que dans celui de l'agriculture, achètent en général leur carburant en fonction de modalités de trente jours assorties de garanties de prix qui leur procurent une plus grande stabilité des prix. Comme les grandes sociétés pétrolières et les revendeurs se font concurrence pour la même clientèle, la différence dans les modalités de crédit est particulièrement désavantageuse pour les revendeurs.
- *La capacité de refiler les coûts plus élevés du carburant varie.* Les entreprises de camionnage, en particulier les transporteurs plus petits, font valoir que les suppléments carburant ont connu un succès limité en raison de la forte concurrence dans l'industrie du camionnage. Certains agriculteurs peuvent compenser l'augmentation du coût des intrants lorsque leurs produits sont couverts par des offices de commercialisation. D'autres, dont les récoltes sont assujetties aux prix des marchés mondiaux, ont moins de possibilités de récupérer les coûts engendrés par l'augmentation.
- *Le service avant tout.* Les agriculteurs veulent une quantité déterminée de carburant, et au moment où ils en ont besoin. Ils s'inquiètent beaucoup que la rationalisation dans l'industrie du carburant remette en question le service auquel on les a habitués.

Changements dans l'industrie canadienne du diesel et leur incidence sur le camionnage et l'agriculture

En octobre 2000, Industrie Canada et Ressources naturelles Canada ont donné au Conference Board du Canada le mandat d'étudier l'industrie du diesel de gros au Canada et, plus particulièrement, ses liens avec les secteurs canadiens du camionnage et de l'agriculture. L'étude vise à faire le point sur le fonctionnement de l'industrie du diesel de gros et sur ses interactions avec les camionneurs et les agriculteurs.

Objectifs de l'étude

Les principaux objectifs de l'étude du Conference Board du Canada étaient d'examiner :

- a structure, le comportement et le rendement de l'industrie du diesel de gros au Canada;
- la concurrence au sein de l'industrie du diesel au Canada;
- les éléments du coût définitif du carburant diesel;
- les facteurs qui influent sur le prix du diesel;
- l'influence de facteurs continentaux sur l'industrie canadienne du diesel;
- les différents modes de distribution du carburant diesel aux camionneurs et agriculteurs canadiens;
- et de déterminer si les camionneurs et les agriculteurs sont bien servis par le réseau de distribution du diesel sous sa forme actuelle au Canada.

Cette étude ne s'est pas intéressée aux aspects économiques du camionnage et de l'agriculture au Canada. Ces secteurs subissent l'influence d'un grand éventail de facteurs qui vont bien au delà du mandat du Conference Board du Canada. En outre, l'étude ne fait pas de comparaisons détaillées entre les marchés du diesel au Canada et ceux que l'on retrouve aux États-Unis.

Méthode de l'étude

Dès le début de l'étude, Le Conference Board du Canada a entrepris des consultations auprès de représentants d'importants intervenants de l'industrie du diesel de gros ainsi qu'auprès d'associations nationales et provinciales de camionnage et d'agriculture et de ministères fédéraux et provinciaux. Ces discussions visaient à acquérir une connaissance plus approfondie du fonctionnement de

l'industrie du diesel de gros et des plus importants enjeux auxquels elle est confrontée.

On dispose de données quantitatives limitées sur l'industrie du diesel de gros au Canada. De plus, la plupart des contrats d'approvisionnement sont négociés sur une base individuelle et restent confidentiels. Pour avoir une idée qualitative du fonctionnement de l'industrie du diesel et de ses interactions avec les agriculteurs et les camionneurs, les consultations ont été suivies d'études de cas précises. Les chercheurs du Conference Board du Canada se sont rendus dans cinq municipalités canadiennes en 2001 pour y rencontrer des parties intéressées de l'industrie du diesel, des associations de camionneurs et d'agriculteurs ainsi que des utilisateurs finaux dans les secteurs du camionnage et de l'agriculture. Ils se sont rendus à :

- Moncton, au Nouveau Brunswick; (du 17 au 19 janvier)
- Saint-Hyacinthe, au Québec; (du 29 au 31 janvier)
- Winnipeg, au Manitoba; (du 12 au 14 février)
- Regina, en Saskatchewan; (du 15 au 17 février)
- Guelph, en Ontario; (du 26 au 28 février).

Dans le cadre de l'étude, on a interviewé plus de 100 personnes—agriculteurs, camionneurs, fonctionnaires et représentants de l'industrie. De plus, 17 transporteurs privés ont répondu à un questionnaire écrit. Afin de préserver l'anonymat des personnes interviewées, on ne donne pas dans le présent document une liste des intervenants.

Les chercheurs aimeraient également souligner la participation de l'industrie pétrolière et sa contribution à l'étude. Il est évident, lorsque l'on examine une industrie aussi complexe que l'industrie pétrolière, qu'il faut s'adresser aux personnes les plus touchées par le processus. L'industrie, représentée par ses membres et par l'Institut canadien des produits pétroliers (ICPP), a été des plus obligeantes et fourni des renseignements de base et une compréhension de la façon dont les prix sont déterminés et les décisions prises. Cependant, il faut signaler que l'analyse du présent rapport n'est pas un reflet des opinions des intervenants, mais qu'elle est le résultat d'une évaluation indépendante des données et des renseignements présentés ainsi que des observations qui nous ont été communiquées par les intervenants et les utilisateurs finaux d'un bout à l'autre du Canada.

L'industrie du diesel au Canada

Aperçu

L'industrie pétrolière au Canada, y compris la production de carburant diesel, est très concentrée. Trois grandes sociétés intégrées—la Compagnie Pétrolière Impériale (Esso), Petro-Canada et Shell—sont établies d'un bout à l'autre du pays, sont présentes dans les secteurs de l'exploration et de l'exploitation pétrolières et constituent une force dominante du raffinage, ainsi que du commerce de gros et de détail. Avec les raffineurs-négociants régionaux (Irving, Ultramar, Federated Co-operatives, Arco, Chevron, Parkland et Sunoco), elles représentent pratiquement les secteurs complets du raffinage et du commerce de gros, et réalisent la majeure partie des ventes directes aux utilisateurs finaux.

Au cours de la dernière décennie, une rationalisation considérable s'est produite dans l'industrie. Pendant cette période, le nombre de raffineries produisant du carburant diesel a diminué de moitié. Le nombre de points de distribution, plus particulièrement dans les régions rurales, a diminué de façon importante et ils ont été remplacés par des installations plus grandes, plus centralisées. L'expérience vécue au Canada est conforme à celle vécue aux États-Unis, où les principaux raffineurs-négociants, en particulier, ont essayé de faire augmenter le rendement et de réaliser des économies en fermant les centres de distribution moins efficaces et les raffineries sous-utilisées.

Le Canada produit environ deux millions de barils de pétrole brut par jour, tandis que la production mondiale totale se situe aux alentours de 74 millions de barils par jour. En d'autres mots, les producteurs canadiens n'ont aucune influence sur le prix mondial du fait que la production nationale totale est une petite fraction de la production mondiale totale (moins de 3 p. 100). Par conséquent, on dit des producteurs canadiens de pétrole brut qu'ils sont des « preneurs de prix » plutôt que des « décideurs de prix ». Le prix du pétrole est fixé sur le marché international et reflète les conditions mondiales plutôt que celles que l'on retrouve au Canada.

Prix du pétrole brut

En 2000, le coût du pétrole brut représentait environ 75 p. 100 du prix à la rampe (ex-taxe) que les distributeurs paient pour un litre de carburant diesel (les 25 p. 100 restants représentent la marge des raffineurs, qui couvre le coût de la transformation du pétrole brut en carbu-

rant diesel). La proportion que représente le prix du brut dans le prix définitif du diesel pour l'utilisateur final varie en fonction du traitement fiscal réservé à l'utilisation qui est faite du carburant. La composante du pétrole brut varierait probablement entre 48 p. 100 du prix du diesel dans le cas des camionneurs à Terre-Neuve et 67 p. 100 pour les agriculteurs d'un bout à l'autre du pays, étant donné que ces derniers ne paient que la taxe d'accise fédérale sur leur diesel. Un changement de un cent le litre dans le prix du brut donne lieu de façon générale, en l'espace d'un mois, à un changement de un cent dans le prix ex-taxe d'un litre de diesel. Par conséquent, l'augmentation du prix du pétrole brut est le plus important facteur qui explique la forte hausse du prix du diesel depuis 1998. Par exemple, depuis le début de 1999, le prix d'un baril de brut a augmenté d'environ 29 \$ CAN. Un baril de pétrole brut donne 159 litres de produits pétroliers. L'augmentation du prix du brut à elle seule représente plus de 18 cents le litre.

Le prix du brut est déterminé à l'échelle internationale par les fluctuations de l'offre et de la demande mondiales ainsi que par la spéculation quant aux prix futurs du brut. Tel qu'on l'a expliqué plus tôt, le Canada est un preneur de prix et il n'exerce aucune influence sur ce dernier. Les marchés du pétrole brut ont été secoués au cours des trois dernières années par les suites d'une grave récession en Asie de l'Est et d'une surproduction de pétrole. Les prix ont chuté de plus de 30 p. 100 en 1998, et au début de 1999, le prix d'un baril de pétrole s'établissait à environ 19 \$ CAN (13 \$ US). Une réduction importante de la production de pétrole de la part des producteurs mondiaux, en particulier des membres de l'Organisation des pays exportateurs de pétrole (OPEP), et une forte demande dans un grand nombre des pays asiatiques qui se relevaient et en Amérique du Nord ont ramené les prix à une moyenne supérieure à 44 \$ CAN (30 \$ US) le baril en 2000.

Commerce de gros

Production de diesel

Le secteur du raffinage est l'étape manufacturière de la transformation du pétrole brut en divers produits. Les raffineries prennent du pétrole brut et fabriquent un éventail de produits pétroliers raffinés, dont l'essence, le diesel, l'huile de chauffage, le carburant d'aviation et les lubrifiants. L'ensemble des produits obtenus est ce que

L'on appelle la gamme de produits. Différents produits sont fabriqués à diverses températures ou pendant des étapes différentes du raffinage. L'essence est le plus important produit; elle compte pour environ 40 p. 100 de toute la production des raffineries. Le distillat, qui se compose de produits tels que l'huile de chauffage résidentiel, le diesel à teneur ordinaire en soufre (carburant agricole), le diesel à faible teneur en soufre (carburant pour le transport) ainsi que le carburant d'aviation A, représente une autre tranche de 40 p. 100 de la charge moyenne des raffineries. L'autre tranche de 20 p. 100 comprend les gaz de pétrole liquéfiés et le mazout lourd.

On compte à l'heure actuelle 21 raffineries au Canada. Deux d'entre elles, situées à Lloydminster en Alberta et à Moose Jaw en Saskatchewan, ne produisent pas de carburant diesel. Par conséquent, 19 raffineries en tout (voir le tableau 1) produisent du carburant diesel et d'autres distillats, principalement à des fins de consommation au pays, mais aussi pour l'exportation. La totalité de la production de la raffinerie North Atlantic à Come By Chance, à Terre-Neuve, est soit utilisée à l'intérieur de la province, soit exportée vers des marchés non canadiens. Cette situation est due à une clause restrictive signée par les

acheteurs de la raffinerie lorsque celle-ci, mise en veilleuse par Petro-Canada, a été rachetée puis réouverte. Cette disposition a été récemment contestée et un règlement a été conclu par North Atlantic et Petro-Canada selon lequel des produits provenant de la raffinerie de Come By Chance pourraient être vendus dans d'autres régions du Canada.

La raffinerie moderne est un ouvrage d'ingénierie sophistiqué qui représente un coût en capital élevé et qui nécessite habituellement un investissement de plus de un milliard de dollars, sans tenir compte des coûts immobiliers. Les activités des raffineries sont également onéreuses et font intervenir des niveaux élevés d'énergie, de main-d'œuvre et d'entretien. De plus, les raffineries requièrent des mises à niveau régulières et des investissements importants pour assurer la sécurité des travailleurs et le respect des normes environnementales changeantes et des nouveaux règlements. Bien qu'il y ait plusieurs types de raffineries, les deux principaux sont ce que l'on appelle les raffineries de cokéfaction et de craquage. Ces deux types de raffineries prennent du pétrole brut

Encadré 1
Terminaux de carburant en vrac au Canada qui affichent des prix à la rampe

Ville	Société
Saint John (N.-B.)	Esso, Petro-Canada
St. John's (T.-N.)	Ultramar
Halifax (N.-É)	Esso, Ultramar, Petro-Canada
Québec (Québec)	Esso, Ultramar, Shell, Petro-Canada, Olco
Montréal (Québec)	Esso, Ultramar, Shell, Petro-Canada, Olco
Ottawa (Ont.)	Esso, Ultramar, Shell, Sunoco, Petro-Canada, Olco, Coastal
Toronto (Ont.)	Esso, Ultramar, Shell, Sunoco, Petro-Canada, Olco
Hamilton (Ont.)	Olco, Sunoco
London (Ont.)	Esso, Ultramar, Shell, Sunoco, Petro-Canada, Olco
Sarnia (Ont.)	Esso, Ultramar, Shell, Sunoco, Petro-Canada, Olco
Thunder Bay (Ont.)	Petro-Canada
Winnipeg (Man.)	Esso, Shell
Regina (Sask.)	Esso, Shell
Calgary (Alb.)	Esso, Shell, Petro-Canada
Edmonton (Alb.)	Esso, Shell, Petro-Canada
Kamloops (C.-B.)	Esso, Shell, Petro-Canada
Vancouver (C.-B.)	Esso, Shell, Petro-Canada
Nanaimo (C.-B.)	Petro-Canada
Victoria (C.-B.)	Esso
Barepoint (C.-B.)	Shell

Source: Bloomberg.

Tableau 1
Raffineries produisant du diesel au Canada

Société	Emplacement de la raffinerie	Capacité (barils de brut par jour)
Impériale	Dartmouth (N.-É.)	84 000
Irving Oil	Saint John (N.-B.)	237 500
North Atlantic Refinery	Come By Chance (T.-N.)	99 750
Ultramar	St-Romuald (Québec)	155 000
Petro-Canada	Montréal (Québec)	105 000
Shell	Montréal (Québec)	129 900
Impériale	Nanticoke (Ont.)	112 000
Impériale	Sarnia (Ont.)	122 000
Petro-Canada	Oakville (Ont.)	83 000
Shell	Sarnia (Ont.)	71 400
Suncor	Sarnia (Ont.)	82 400
Federated Co-operatives	Regina (Sask.)	52 000
Impériale	Edmonton (Alb.)	179 600
Parkland Industries	Bowden (Alb.)	6 000
Petro-Canada	Edmonton (Alb.)	120 000
Shell	Scotford (Alb.)	94 350
Chevron	Burnaby (C.-B.)	52 000
Novacor	Sarnia (Ont.)	80 000
Husky Oil	Prince George (C.-B.)	10 250
Total		1 876 150

Source : Ressources naturelles Canada.

et produisent de l'essence, du diesel et d'autres carburants. Cependant, la raffinerie de cokéfaction nécessite des investissements plus importants parce qu'elle peut produire des produits plus légers (p. ex., essence) à partir d'un baril de brut plus lourd. Les raffineries de craquage, qui sont le principal type au Canada, n'ont pas fait les investissements nécessaires pour transformer du brut plus lourd et, en conséquence, s'approvisionnent en brut plus léger (et de ce fait plus dispendieux).

On compte vingt villes canadiennes qui possèdent des terminaux de vrac qui publient des prix à la rampe et où les négociants peuvent acheter du diesel et d'autres produits (voir l'encadré 1). Un certain nombre de ces terminaux sont situés au même endroit que la raffinerie, tandis que la plupart sont situés dans des installations de stockage qui reçoivent l'essence et le diesel par pipeline. Il faut souligner que ce ne sont pas tous les raffineurs qui offrent leurs produits en gros. La production de diesel des raffineries Irving Oil et Chevron, par exemple, sert en général à approvisionner uniquement les réseaux de distribution des deux sociétés. Cependant, cette situation pourrait changer au fil du temps.

Rationalization

Les 19 raffineries productrices de diesel qui sont actuellement en exploitation au Canada représentent une diminution marquée par rapport au nombre de raffineries d'il y a trente ans. La rationalisation a donné lieu à des changements radicaux au sein de l'industrie du raffinage au cours de la période de 1979 à 1987 inclusivement. En effet, le nombre de raffineries est passé de 40 dans les années 70 à 36 en 1980 et à 27 en 1990. Cette rationalisation visait à fermer soit les raffineries plus petites ou plus vieilles et moins efficaces, ce qui a permis de construire de nouvelles raffineries plus grosses et d'utiliser davantage les raffineries plus récentes, plus grosses et plus efficaces. Au cours de cette période, les fusions et les acquisitions ont aussi réduit le nombre de sociétés qui exploitaient des raffineries de sorte que l'on en compte à l'heure actuelle douze au Canada contre seize dans les années 70. Quoi qu'il en soit, bien que le nombre de raffineries ait diminué de moitié, la capacité totale de raffinage au Canada en 2000 a atteint approximativement 1,9 million de barils par jour (303 milliers de mètres cubes par jour), une augmentation par rapport à 1,4 million de barils par jour (215 milliers de mètres cubes par jour) dans les années 70.

La rationalisation massive a été entreprise en réponse à la diminution de la rentabilité due à une capacité sous-utilisée, à l'intensification de la concurrence et à la baisse de la demande d'essence et d'huile de chauffage résidentiel. Au début des années 80, la demande d'essence a diminué de façon marquée en raison d'une mauvaise conjoncture et des

prix élevés du brut entraînés par les chocs pétroliers de 1973 et 1979. La consommation d'essence au Canada a diminué de 18 p. 100 entre 1981 et 1987. À la fin des années 70 et au début des années 80, la demande pour l'huile de chauffage a également diminué en raison de la concurrence accrue du gaz naturel et de l'électricité. De plus, la consommation d'essence de la plupart des voitures s'est améliorée, ce qui a également fait diminuer la demande d'essence. La baisse de la demande pour des produits distillés n'a pas été aussi prononcée que pour l'essence étant donné que la demande pour du diesel hors route en particulier a continué de croître, en harmonie avec le redressement économique du Canada.

Une partie de l'effet des fermetures de raffinerie a été atténuée par des ententes d'échange de produits conclues par les raffineurs-négociants. Essentiellement, les sociétés pétrolières et les raffineries régionales prennent des dispositions pour recevoir un approvisionnement de produits de leurs rivales en retour d'une livraison d'une quantité semblable de produits à leurs concurrents dans leurs propres raffineries. Par exemple, Ultramar peut fournir des produits à Petro-Canada à sa raffinerie de Saint-Romuald pour répondre aux besoins en diesel de Petro-Canada dans la région de Québec. En retour, Petro-Canada fournirait une quantité semblable de diesel à Ultramar pour son marché de la région de Montréal. Les sociétés ajouteraient ensuite leurs additifs formulés à leurs produits avant de les livrer à leurs propres consommateurs. Les ententes d'échanges sont avantageuses pour les raffineries – elles permettent aux grandes sociétés d'être présentes dans les régions où elles ne possèdent pas de capacité de raffinage, et elles peuvent être à l'avantage de l'utilisateur final du fait qu'elles réduisent les frais de transport.

Pour l'actuelle décennie, le plus grand défi de l'industrie du raffinage est la réglementation sur l'environnement. Des investissements énormes seront nécessaires, coûts que les raffineries devront récupérer. Par exemple, la nouvelle réglementation concernant le soufre dans l'essence obligera les raffineurs canadiens à investir approximativement deux milliards de dollars au cours des cinq prochaines années. Les changements liés à l'environnement touchant les spécifications sur le diesel ont également entraîné des frais supplémentaires pour les raffineries ces dernières années et devraient avoir une autre incidence importante lorsque les niveaux de soufre dans le diesel hors route seront réduits, passant de 500 parties par million (ppm) à 15 ppm en 2006.

Carburant diesel

Qu'est-ce que du diesel?

La majorité du carburant liquide, tel que le diesel et l'essence, provient du pétrole brut. La chauffe du brut

(distillation) permet de séparer ce dernier en produits finis différents. La séparation se produit à différents points d'ébullition. Les produits légers, tels que le propane et le butane, viennent à ébullition à une température inférieure à l'essence; viennent ensuite, à des températures plus élevées, les distillats moyens tels que le kérosène, le carburant d'aviation et le diesel, les distillats plus lourds tels que l'huile de chauffage et, enfin, les produits épais et plus lourds tels que les produits bitumineux.

Le diesel est un terme générique que l'on utilise pour décrire le carburant consommé par un moteur diesel. Le terme « diesel » renvoie à tout mélange de carburant qui fera tourner un moteur diesel. Ce dernier enflamme le carburant par compression et non au moyen de bougies d'allumage. Grosso modo, les moteurs diesel fonctionneront plus ou moins avec n'importe quel produit distillé. Les produits plus légers conviennent davantage à l'allumage et au réchauffement tandis que les produits plus lourds qui brûlent plus lentement permettent un meilleur kilométrage. Le bon mélange de ces éléments est la clé d'un bon carburant diesel. Les carburants qui viennent à ébullition entre 150°C et 330°C sont les meilleurs produits à utiliser parce qu'ils se consomment complètement pendant la combustion.

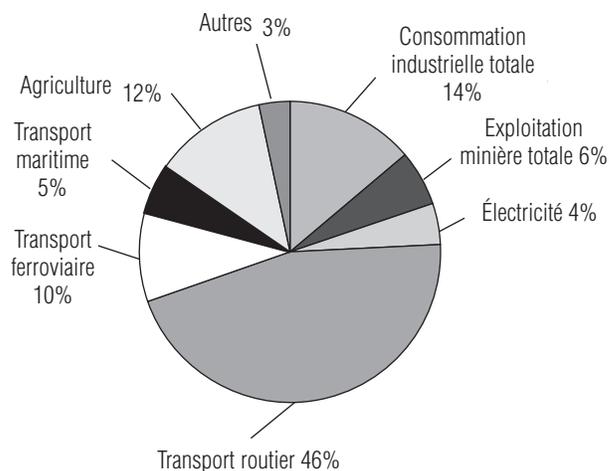
Qui utilise du diesel?

Le diesel est un élément important de l'économie du pays. On s'en sert pour transporter des marchandises dans tout le continent et pour produire des produits agricoles et de l'électricité. Le diesel sert principalement au transport routier, à l'agriculture, au transport ferroviaire, au transport maritime, aux utilisations hors route (exploitation minière, forestière, construction) et à la production d'électricité.

Le graphique 1 illustre les différents pourcentages de consommation par secteur. En 1999, le transport routier a consommé 10,1 milliards de litres de diesel. Le transport routier comprend principalement le camionnage, mais aussi le transport en commun et les véhicules privés. Cela représente environ 47 p. 100 de la consommation totale de diesel au Canada. D'autres types de transport, tel que le transport ferroviaire et le transport maritime, ont consommé 2,1 et 1,2 milliards de litres de diesel respectivement. Le transport ferroviaire compte pour 10 p. 100 de la consommation de diesel tandis que le transport maritime en représente 5 p. 100. L'agriculture est également un secteur qui consomme du carburant diesel, en particulier pendant les semences et la récolte. Les agriculteurs ont consommé 2,7 milliards de litres, soit 12 p. 100 de la consommation totale de diesel en 1999. L'exploitation minière, y compris l'exploitation du pétrole et du gaz naturel, a consommé

environ 1,3 milliard de litres, soit 6 p. 100 de la consommation du diesel. On se sert également du diesel pour produire de l'électricité. En 1999, on a utilisé environ un milliard de litres de diesel pour produire de l'électricité au Canada. Cela représente environ 4 p. 100 de la consommation canadienne. Le secteur de l'exploitation forestière, celui de la construction, l'industrie du papier et d'autres secteurs industriels sont pris en compte dans le calcul de la consommation totale industrielle, et leur part est évaluée à 3,1 milliards de litres en 1999. Cela représente environ 14 p. 100 de la consommation totale. Enfin, les autres secteurs ont consommé 3 p. 100 de la consommation de diesel.

Graphique 1
Consommation de diesel selon les secteurs en 1999



Source: Statistics Canada

Différentes catégories de diesel

Il y a deux types de diesel au Canada, la différence résidant dans la quantité de soufre que l'on retrouve dans le carburant. Les deux catégories sont le diesel à teneur ordinaire en soufre et le diesel à faible teneur en soufre. Ce dernier renferme moins de 500 ppm de soufre tandis que le diesel à teneur ordinaire en soufre en renferme davantage, sans toutefois dépasser la limite de 5 000 ppm de soufre. Les règlements gouvernementaux mis en place en janvier 1998 exigent la consommation de diesel à faible teneur en soufre pour le transport routier. On peut utiliser du diesel à teneur ordinaire en soufre uniquement pour les applications hors route telles que l'agriculture, l'exploitation forestière, la pêche et l'exploitation minière. On teint habituellement en mauve le diesel à teneur ordinaire en soufre pour le différencier du diesel à faible teneur en

soufre, qui est transparent. Le diesel à teneur ordinaire en soufre, ou diesel mauve, peut être moins taxé que le diesel transparent.

Le carburant diesel est également l'objet de rajustements saisonniers. Le temps froid peut provoquer la formation de cristaux de cire dans le carburant diesel, ce qui obstrue le filtre à carburant d'un moteur. Pour que le diesel donne un bon rendement dans un moteur diesel, les pétrolières rajustent les caractéristiques du diesel saisonnier tout au long de l'année. Ces rajustements se fondent sur des données historiques de températures ainsi que sur la région dans laquelle le carburant est vendu.

La base pour mesurer le point trouble (la température à laquelle les cristaux de cire se forment) du diesel est l'huile de chauffage n° 2. Cette dernière comporte peu d'éléments à faible écoulement, sinon aucun. Autrement dit, son point trouble est relativement élevé et on ne peut l'utiliser par temps froid. La raison est que l'huile de chauffage n° 2 sert au chauffage résidentiel et est habituellement stockée à l'intérieur.

Le diesel n° 2 renferme une quantité plus importante d'éléments à faible écoulement que l'huile de chauffage n° 2. Les éléments à faible écoulement ajoutés au diesel abaissent le point trouble du carburant comparativement à l'huile de chauffage n° 2. Le diesel n° 2 peut avoir une teneur faible ou ordinaire en soufre.

Le diesel n° 1 peut aussi avoir une teneur faible ou ordinaire en soufre. Son point trouble est plus bas que le diesel n° 2. De ce fait, il comporte un plus grand nombre d'éléments à faible écoulement. On peut également se procurer de l'huile de chauffage n° 1. Son point trouble est plus bas comparativement à l'huile de chauffage n° 2. Les deux huiles conviennent tout à fait pour les conditions observées au cœur de l'hiver.

Le diesel 50 est le produit haut de gamme des distillats. On s'en sert dans les régions où on enregistre des températures extrêmement froides, jusqu'à moins 50°C. Le diesel 50 a le niveau le plus élevé d'éléments à faible écoulement et, par conséquent, le point trouble le plus bas comparativement aux autres produits. On trouve du diesel 50 uniquement au Canada, et on l'appelle également le carburant diesel arctique. Il est aussi offert avec une teneur faible ou ordinaire en soufre.

Établissement du prix du diesel

Il incombe aux raffineurs de déterminer le prix de gros approximatif qui devient le prix de référence que paient les utilisateurs pour les diverses catégories de diesel, ou ce que l'on appelle le prix à la rampe affiché. Le prix à la rampe constitue une référence pour le prix de gros du diesel acheté dans les terminaux. Il y a habituellement de

trois à cinq pétrolières différentes qui affichent un prix à la rampe à chaque terminal. Ce prix à la rampe est revu quotidiennement à chaque terminal, les changements étant habituellement apportés hebdomadairement. Les raffineurs fournissent à leurs clients les renseignements sur l'établissement du prix à la rampe soit directement, soit dans la publication *Bloomberg Oil Buyers' Guide* ou par l'intermédiaire de l'OPIS (Oil Price Information Service), de Reuters ou d'autres services de l'industrie.

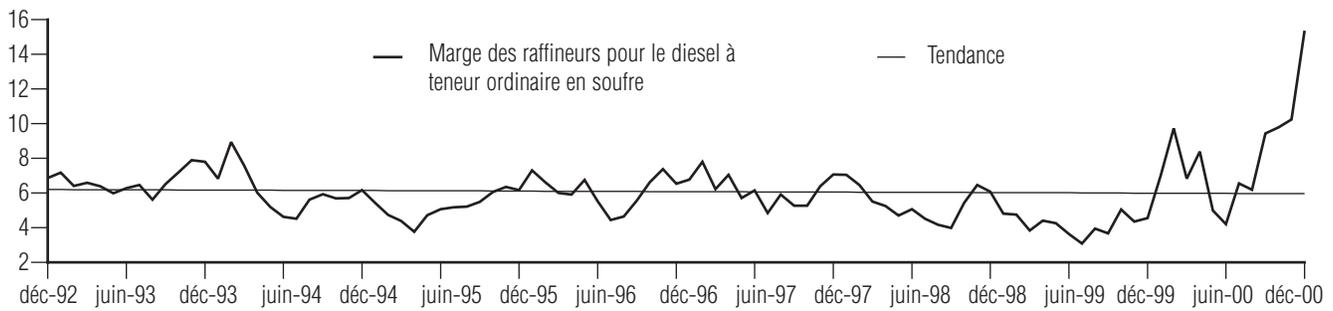
Les pétrolières intégrées consentent à leurs plus importants consommateurs de diesel de meilleurs prix qu'aux acheteurs dont le volume est plus faible. Les prix peuvent varier de plusieurs cents le litre de diesel. Ils se fondent sur les volumes des clients ainsi que sur les ententes d'approvisionnement à long terme. Le montant en sus du prix à la rampe peut être affecté par d'autres facteurs également. Par exemple, si le fournisseur a des stocks trop importants dans un terminal et a un problème de confinement, le montant en sus du prix à la rampe peut être réduit afin d'expédier le produit plus rapidement et de réduire les stocks. L'inverse peut se produire dans le cas d'une pénurie d'approvisionnement. Les prix effectivement consentis ne sont pas rendus publics et font l'objet de négociations entre le fournisseur et le client.

Chaque jour, chaque fournisseur de diesel de gros détermine le prix à la rampe pour ses terminaux. Parmi les facteurs dont il est tenu compte dans la fixation du prix à la rampe, mentionnons :

- Pétrole brut—Le point de référence pour les marchés du brut d'Amérique du Nord est le prix du brut West Texas Intermediate à la livraison sur la côte du golfe des États-Unis ou à Chicago. Les grandes pétrolières suivent de près les changements possibles dans la tendance sous-jacente du brut.
- Marge des raffineurs—La marge des raffineurs est la différence entre le prix du diesel de gros et celui du pétrole brut. Des marges faibles ou élevées donnent une bonne indication des conditions de l'approvisionnement sur les différents marchés du pays. Par exemple, une marge élevée des raffineurs indiquerait que l'approvisionnement est serré sur un marché donné. Ce facteur est un intrant important dans la détermination du prix à la rampe quotidien. Le graphique 2 illustre les marges moyennes des raffineurs pour le diesel au Canada. La plus grande partie de la fluctuation dans les marges des raffineurs est probablement causée par des facteurs saisonniers. La demande d'huile de chauffage résidentiel, un important produit distillé, est beaucoup plus grande en hiver. Il n'est pas surprenant, comme l'indique le graphique 2, que les marges des raffineurs aient tendance à être plus élevées en hiver et beaucoup moins en été.

Graphique 2

Marge moyenne des raffineurs au Canada pour le diesel à teneur ordinaire en soufre (cents par litre)



Sources : Bloomberg Oil Buyer's Guide, Ressources naturelles du Canada et M.J. Ervin.

Le graphique 2 illustre une augmentation marquée de la marge moyenne des raffineurs de septembre à décembre 2000. L'industrie pétrolière a soutenu que cette forte augmentation découlait des faibles stocks de pétrole brut et de produits distillés en Amérique du Nord, qui étaient dus aux retards dans l'achat de brut en raison des prix élevés continus sur le marché mondial. À l'approche de la saison de chauffage, les prix de l'huile de chauffage résidentiel ont augmenté de façon radicale en raison des faibles stocks et de la demande élevée. D'autres prix de produits distillés ont également été relevés en même temps. L'augmentation des prix de gros a donné lieu à une pointe importante dans la marge de raffinage à la fin de 2000. Si les arguments invoqués par l'industrie sont fondés, on peut s'attendre à voir une diminution des marges lorsque les stocks reviendront à la normale.

- Prix à la rampe concurrentiels affichés—Les grandes pétrolières tiennent également compte du prix à la rampe de leurs concurrents lorsqu'elles déterminent le prix approprié. Ces prix sont rendus publics par les nombreux services auxquels la plupart des grossistes s'abonnent. Les prix à la rampe affichés des concurrents diffèrent parfois en raison des conditions propres au marché avec lesquelles un concurrent donné doit composer ou à leurs interprétations diverses des forces du marché. Cependant, compte tenu de la forte sensibilité des acheteurs aux changements de prix, les prix sont en général très concurrentiels. Habituellement, les prix pour l'utilisateur final se fondent sur le prix à la rampe, mais en fonction d'un système de rabais qui varie d'un fournisseur à l'autre. Les raffineurs peuvent en général dire si leur prix à la rampe ou leur système de rabais varie de façon importante par rapport à leurs concurrents selon qu'ils améliorent ou non leur part de marché.
- Emplacements du prix à la rampe aux États-Unis—

Pour les terminaux situés dans l'est du Canada et dans la vallée du bas Fraser de la Colombie-Britannique, le prix à la rampe aux États-Unis pour les produits est un important facteur de la détermination de leurs prix à la rampe en raison de la possibilité d'importation de diesel et d'autres produits distillés des États-Unis.

La demande de produits distillés est extrêmement sensible aux prix et, en conséquence, si les prix à la rampe au Canada ne sont pas concurrentiels, les clients peuvent importer du diesel et d'autres produits distillés des endroits le long de la frontière des États-Unis où le prix à la rampe est fixé. Dans le cas de l'Ontario, les endroits le long de la frontière qui offrent un prix à la rampe tels que Buffalo, Detroit et Duluth sont des solutions de rechange viables où les clients peuvent se procurer des produits. Au Québec et dans le Canada atlantique, le prix à la rampe du port de New York est surveillé de très près. Le recours à l'importation n'est pas un facteur aussi important dans les trois provinces des Prairies en raison des plus grandes distances en cause. Par conséquent, des facteurs tels que le coût du brut et les marges de raffinage sont plus importants dans la détermination des prix à la rampe. Cependant, à Vancouver, où l'importation de produits est une solution de rechange viable, le prix à la rampe américain établi à Seattle doit être surveillé quotidiennement.

- Prix à la rampe de produits distillés connexes—Les produits distillés proviennent d'un segment de la gamme de raffinage et il y a une assez bonne interchangeabilité entre les produits. Ainsi, une augmentation du prix de l'huile de chauffage résidentiel, au Canada ou aux États-Unis, aura une incidence directe ou indirecte sur le prix du diesel au Canada.
- La situation à l'échelle nationale et locale de la concurrence à la fois au niveau du gros et à celui de l'utilisateur final.

En général, le prix à la rampe aux États-Unis constitue le plus important facteur dans la détermination du prix du gros au Canada. Les produits distillés peuvent être exportés et importés librement entre le Canada et les États-Unis (voir l'encadré 2). Il en résulte que l'industrie du gros considère les produits américains et les raffineries américaines comme sa concurrence. Par conséquent, les prix sont davantage déterminés par des facteurs liés à l'offre et à la demande sur les marchés pertinents aux États-Unis que par les conditions réelles au Canada. Par exemple, au début de 2000, la côte nord-est des États-Unis a enregistré des conditions plus froides que la normale, ce qui a donné lieu à une hausse de la demande d'huile de chauffage et, par conséquent, à une diminution des approvisionnements d'autres produits distillés. Il en est résulté une augmentation marquée des prix à la rampe dans le nord-est des États-Unis. Bien que la partie centrale du Canada ait connu un hiver beaucoup plus doux, le prix du diesel a tout de même subi une hausse en raison des prix plus élevés aux États-Unis.

Du point de vue des consommateurs, un aspect positif de cette concurrence continentale est que le prix du gros est influencé par le marché beaucoup plus grand des États-Unis plutôt que par le nombre limité d'intervenants dans l'industrie canadienne du raffinage.

La décision de modifier les prix à la rampe se fonde sur des tendances dans les prix à la rampe aux États-Unis, le pétrole brut, les marges de raffinage ainsi que les conditions des marchés locaux. Parfois, les indicateurs vont tous dans la même direction et, en conséquence, la nouvelle

Encadré 2

Solutions de rechange - importation

Tout le monde sait que le Canada est à la fois un exportateur et un importateur de pétrole brut. En même temps, les produits raffinés tels que le diesel franchissent librement la frontière séparant le Canada et les États-Unis.

En 1999, le Canada a exporté un peu plus de 2,9 milliards de litres de diesel et en a importé environ un milliard. La plus grande partie du commerce des produits distillés au Canada se fait avec les États-Unis quoique, sur une base continentale, il y a aussi une exportation de produits distillés vers l'Europe, en particulier de l'huile de chauffage résidentiel.

Le fait que le Canada et les États-Unis s'échangent des produits distillés vient appuyer l'argument des raffineries canadiennes selon lequel ils doivent rester concurrentiels avec leurs homologues américains. Si le prix à la rampe au Canada pour le diesel était beaucoup plus élevé que le prix à la rampe sur les marchés de nos voisins du Sud, les raffineries canadiennes pourraient perdre une grande partie de leurs activités au profit des importations et devenir non rentables.

Pour les consommateurs canadiens, la solution de rechange que constituent les importations des États-Unis et la nécessité pour l'industrie du gros au Canada de rester concurrentielle à l'échelle continentale se traduisent par des prix concurrentiels, qui à leur tour donnent lieu à des prix plus bas dans les systèmes de carte-accès et les réservoirs de stockage.

détermination du prix à la rampe est relativement simple. Cependant, dans de nombreux cas, les indicateurs vont dans des directions différentes et on peut devoir faire preuve de beaucoup de jugement pour déterminer un prix à la rampe concurrentiel.

Les marges des raffineurs pour ce qui est du diesel ont diminué au Canada au début des années 90, se sont stabilisées de 1993 à 1999 à environ 6 cents le litre, et sont à la hausse depuis le début de 2000 (voir le graphique 2). Tel qu'on l'a mentionné plus tôt, les marges ont enregistré un sommet vers la fin de 2000 et on soutient que c'est le résultat de faibles stocks dus à des prix du brut élevés pour la saison. La rentabilité a été maintenue par une rationalisation et par une diminution radicale des frais d'exploitation. Du fait que les prix de gros du diesel au Canada sont en grande partie déterminés par les prix du gros aux États-Unis et que les prix du brut sont établis sur les marchés mondiaux, la marge des raffineries au Canada est fortement influencée par des facteurs externes, par opposition aux coûts internes ou à la situation locale de l'offre et de la demande.

Encadré 3

Asymétrie au niveau du gros

Des représentants du secteur du camionnage et de celui de l'agriculture ont fait remarquer que les prix semblaient augmenter beaucoup plus rapidement lors d'un changement dans le prix du pétrole brut qu'ils ne diminuaient lorsqu'il y avait une baisse. En économie, on appelle ce phénomène l'asymétrie. Cela peut résulter d'une position de force sur les marchés ou d'autres motifs, tels que la gestion des stocks ou la réaction de l'utilisateur final aux prix changeants.

Tel qu'il est précisé à l'annexe A, l'étude a constaté qu'il y avait asymétrie au niveau du gros autant pour le diesel à teneur ordinaire en soufre que pour celui à faible teneur en soufre par rapport aux changements de prix du pétrole brut. On s'est servi du prix à la rampe car on ne connaît pas le prix de l'utilisateur final, qui se fonde généralement sur le prix à la rampe. Pour les données de 1992 à 2000, l'étude constate que le prix du gros augmente immédiatement de plus de 90 p. 100 de l'augmentation du prix du pétrole brut, tandis que c'est seulement environ la moitié de la diminution qui se reflète instantanément. Si on ne tient pas compte des données de 2000, qui sont peut-être atypiques, l'effet immédiat d'une hausse de un cent du pétrole brut se traduit par une augmentation de 0,73 cent le litre du prix de gros du diesel. Dans le cas d'une baisse de un cent le litre du prix du pétrole brut, le prix de gros du diesel diminue de 0,55 cent le litre au cours des jours suivants. Au cours d'un mois, toute l'ampleur du changement, à la hausse comme à la baisse, se reflète dans le prix de gros du diesel.

Il est important de souligner que les tendances en matière d'asymétrie au niveau du gros peuvent ne pas se refléter au niveau de l'utilisateur final. Un grand nombre de fournisseurs ont conclu des ententes de prix garantis avec leurs clients et ils ne peuvent modifier ces derniers tant que la période de garantie n'est pas terminée. Par conséquent, les utilisateurs finaux profiteraient de façon générale d'un plus grand décalage temporel avant que le changement de prix du brut se reflète dans leurs propres prix.

Les taxes

Bien que les taxes soient une partie importante du prix du diesel au Canada, les plus grands consommateurs, les camionneurs et les agriculteurs, se font rembourser une partie importante des taxes qu'ils paient.

Le tableau 2 illustre l'éventail des taxes touchant le diesel au Canada. Elles varient selon la province et selon l'utilisation. Seul l'acheteur au détail de diesel qui fait le plein dans une station-service va payer la totalité des taxes illustrées dans le tableau.

On connaît deux types de taxes – les taxes forfaitaires et les taxes sur la valeur. La taxe d'accise fédérale sur le diesel est une taxe forfaitaire et elle est actuellement de 4 cents le litre. Parce qu'il s'agit d'une taxe forfaitaire, par définition, elle ne varie pas lorsque le prix du diesel augmente ou baisse et elle est perçue d'un bout à l'autre du Canada. Cette taxe s'ajoute au total des autres composantes du prix du diesel.

Les taxes provinciales à la consommation sont également des taxes forfaitaires et varient selon la province (voir le tableau 2). C'est au Yukon que l'on retrouve la plus faible taxe provinciale à la consommation (7,2 cents le litre) et c'est à Terre-Neuve que l'on trouve la plus élevée (16,5 cents le litre).

La dernière composante fiscale est la taxe sur la valeur, qui est un pourcentage du coût du diesel et qui varie au gré des fluctuations du prix. Au Canada, les taxes sur la valeur sont la taxe sur les produits et services (TPS) du gouvernement fédéral, la taxe de vente provinciale (TVP) et la taxe de vente harmonisée (TVH).

Bien que tous les consommateurs paient ces taxes sur la valeur, les agriculteurs et les camionneurs peuvent en

demandeur un remboursement complet. Par conséquent, le montant de la taxe payée dans ces industries ne varie pas en fonction du litre au fur et à mesure des changements de prix. La seule exception touchant le remboursement de ces taxes est la TVP au Québec. Les entreprises de camionnage qui n'ont pas leur siège au Québec ne se font pas rembourser la TVP de 7,5 p. 100 qu'elles paient lorsqu'elles font le plein dans la province. Ainsi, celles qui ont leur siège au Québec jouissent d'un net avantage sur les transporteurs de l'extérieur de la province. En conséquence, de nombreuses entreprises de camionnage qui ont leur siège dans d'autres provinces essayent de ne pas acheter de carburant au Québec.

Les taxes sur les carburants pour les agriculteurs

Bien que les taxes soient une partie importante du prix du diesel au Canada, les plus grands consommateurs, les camionneurs et les agriculteurs, se font rembourser une partie importante des taxes qu'ils paient.

Le tableau 2 illustre l'éventail des taxes touchant le diesel au Canada. Elles varient selon la province et selon l'utilisation. Seul l'acheteur au détail de diesel qui fait le plein dans une station-service va payer la totalité des taxes illustrées dans le tableau.

On connaît deux types de taxes – les taxes forfaitaires et les taxes sur la valeur. La taxe d'accise fédérale sur le diesel est une taxe forfaitaire et elle est actuellement de 4 cents le litre. Parce qu'il s'agit d'une taxe forfaitaire, par définition, elle ne varie pas lorsque le prix du diesel augmente ou baisse et elle est perçue d'un bout à l'autre du Canada. Cette taxe s'ajoute au total des autres composantes du prix du diesel.

Tableau 2
Taxes sur le diesel en 2000

Provinces	Taxe d'accise fédérale (cent le litre)	Taxe provinciale à la consommation (cent le litre)	TPS (%)	TVP (%)	TVH (%)
Colombie-Britannique	4,0	11,5 (ordinaire) 3,0 (colouré)	7,0	0	0
Alberta	4,0	9,0	7,0	0	0
Saskatchewan	4,0	15,0	7,0	0	0
Manitoba	4,0	10,9	7,0	0	0
Ontario	4,0	14,3	7,0	0	0
Québec	4,0	16,2	7,0	7,5	0
Nouveau-Brunswick	4,0	13,7	0	0	15,0
Nouvelle-Écosse	4,0	15,4	0	0	15,0
Île-du-Prince-Édouard	4,0	13,5	7,0	0	0
Terre-Neuve	4,0	16,5	0	0	15,0
Yukon	4,0	7,2	7,0	0	0
Territoires du Nord-Ouest	4,0	9,1	7,0	0	0

Sources : M.J. Ervin et Agriculture et Agroalimentaire Canada.

Les taxes provinciales à la consommation sont également des taxes forfaitaires et varient selon la province (voir le tableau 2). C'est au Yukon que l'on retrouve la plus faible taxe provinciale à la consommation (7,2 cents le litre) et c'est à Terre-Neuve que l'on trouve la plus élevée (16,5 cents le litre).

La dernière composante fiscale est la taxe sur la valeur, qui est un pourcentage du coût du diesel et qui varie au gré des fluctuations du prix. Au Canada, les taxes sur la valeur sont la taxe sur les produits et services (TPS) du gouvernement fédéral, la taxe de vente provinciale (TVP) et la taxe de vente harmonisée (TVH).

Bien que tous les consommateurs paient ces taxes sur la valeur, les agriculteurs et les camionneurs peuvent en demander un remboursement complet. Par conséquent, le montant de la taxe payée dans ces industries ne varie pas en fonction du litre au fur et à mesure des changements de prix. La seule exception touchant le remboursement de ces taxes est la TVP au Québec. Les entreprises de camionnage qui n'ont pas leur siège au Québec ne se font pas rembourser la TVP de 7,5 p. 100 qu'elles paient lorsqu'elles font le plein dans la province. Ainsi, celles qui ont leur siège au Québec jouissent d'un net avantage sur les transporteurs de l'extérieur de la province. En conséquence, de nombreuses entreprises de camionnage qui ont leur siège dans d'autres provinces essayent de ne pas acheter de carburant au Québec.

Les agriculteurs paient la taxe d'accise fédérale de 4 cents le litre touchant le diesel, mais ils sont exemptés de la taxe provinciale à la consommation dans le cas du carburant agricole. Le diesel agricole est coloré afin de faire la distinction entre les produits hors route et les produits routiers.

Dans la plupart des provinces, les agriculteurs doivent demander un permis ou une carte d'exemption de taxes à leur gouvernement provincial pour ne pas avoir à payer la taxe provinciale à la consommation. Dans d'autres provinces, les agriculteurs doivent remplir un formulaire de demande de remboursement pour se faire rembourser la taxe provinciale à la consommation qu'ils ont payée. Le gouvernement de l'Alberta accorde également une subvention de 6 cents le litre aux agriculteurs dans le cas du carburant diesel.

Tel qu'on l'a mentionné précédemment, les agriculteurs se font rembourser leur TPS ainsi que leur TVP ou TVH, selon le cas.

Les taxes sur les carburants pour les camionneurs

Les camionneurs paient la taxe d'accise fédérale de 4 cents le litre ainsi que la taxe provinciale à la consommation pour la province (ou l'État) dans laquelle le carburant diesel est consommé. Dans l'industrie du camionnage, il existe un accord entre les provinces canadiennes et les États américains que l'on appelle l'Entente internationale concernant la taxe sur les carburants (EITC). En vertu de l'EITC, les provinces et les États perçoivent les taxes sur les carburants des camionneurs qui font le transport entre les États et les provinces dans le cas des camionneurs qui relèvent de leur compétence et distribuent les taxes à payer aux autres administrations. Les taxes à la consommation des provinces ou des États sont par conséquent établies au prorata en fonction du kilométrage parcouru dans la province ou l'État. Par exemple, si un camionneur fait le plein dans une province mais consomme le carburant dans une autre, il paiera la taxe provinciale à la consommation dans la province où le carburant est consommé. Par conséquent, il n'y a aucun avantage sur le plan des taxes à acheter le carburant diesel dans une province plutôt que dans une autre (à l'exception du Québec, tel qu'on l'a mentionné plus tôt). Cette règle s'applique aussi aux États-Unis. Les dix provinces canadiennes et 48 États sont signataires de l'EITC. Les seules exceptions sont les Territoires du Nord-Ouest, le Yukon, l'Alaska, Hawaï et le District de Columbia.

La principale différence entre le Canada et les États-Unis se situe au niveau fédéral parce que la taxe d'accise fédérale s'applique dans le pays où le camionneur achète son carburant. Tandis que le carburant acheté au Canada est frappé d'une taxe de 4 cents le litre, aux États-Unis la taxe d'accise fédérale est d'environ 10 cents le litre (0,244 \$ US le gallon). Par conséquent, les camionneurs ont un avantage au niveau des taxes à acheter leur carburant diesel au Canada.

Tout comme les agriculteurs, les camionneurs peuvent demander un remboursement complet de leur TPS et TVH, selon le cas. Les entreprises de camionnage qui ont leur siège au Québec se font également rembourser leur TVP.

Camionnage

Aperçu

On dit souvent que la croissance de l'économie du Canada est fonction de la situation dans le secteur du camionnage au pays. Au cours des dix dernières années, on a observé dans l'industrie du camionnage une croissance et des changements incroyables, allant souvent de pair avec la croissance de l'économie canadienne. De 80 à 90 p. 100 environ de tout le transport de marchandises au pays se fait maintenant par camion. Selon Statistique Canada, l'industrie du camionnage constitue la plus grande source d'emplois pour les hommes dans chaque province, et représente 31 p. 100 du PIB du transport. En 1999, on a estimé les recettes de l'industrie du camionnage à plus de 42 milliards de dollars. Cette industrie a enregistré une croissance réelle de 13 p. 100 en 1997.

Plusieurs facteurs sous-tendent cette croissance. L'un d'entre eux est la décision prise par les détaillants et les fabricants de réduire leurs stocks sur place tout en se fiant davantage sur l'industrie du camionnage pour apporter aux acheteurs et aux lignes de montage les produits nécessaires grâce à des systèmes de livraison « juste à temps ». Ces systèmes de livraison nécessitent des réseaux de transport et de distribution souples et adaptés que peut fournir l'industrie du camionnage.

La croissance du commerce international et la mise en place d'accords de libre-échange ont été une source d'expansion de l'industrie du camionnage. La plupart des entreprises de camionnage interviewées avaient une partie importante de leurs activités dans le transport international entre le Canada et les États-Unis, parfois avec des correspondances pour le Mexique. Selon les données de Transports Canada, le volume total transporté entre les deux pays par des transporteurs pour le compte d'autrui a augmenté de 233 p. 100 entre 1991 et 1999. Tandis que le trafic transfrontalier correspondait à 32 p. 100 du trafic total en 1991, il représentait 48 p. 100 du trafic total des transporteurs pour le compte d'autrui en 1999. Plus de 80 p. 100 des échanges commerciaux entre le Canada et les États-Unis se font par camion. L'incidence de cette augmentation est particulièrement marquée en Ontario, au Québec et dans les provinces atlantiques du Canada. En 1999, presque 70 p. 100 de tout le trafic international par des transporteurs pour le compte d'autrui est survenu au Canada central.

Le recours accru au camionnage va au delà des échanges nord-sud. Dans l'Ouest canadien, par exemple, il

y a eu une augmentation du transport par camion de produits céréaliers en raison de l'élimination des subventions du transport ferroviaire et du regroupement des services d'élevateurs à grains et d'embranchements ferroviaires.

Au cours de cette période, la concurrence au sein de l'industrie du camionnage s'est intensifiée, une multitude de nouvelles entreprises et des milliers de propriétaires exploitants entrant sur le marché. Le niveau de croissance et la nature concurrentielle du secteur du camionnage se sont traduits par une augmentation de la demande de carburant diesel ainsi que par une attention plus grande à l'économie du carburant et des mesures permettant de garder aussi bas que possible le coût du carburant. Le secteur du camionnage compte de nombreux intervenants, petits et gros. Il est relativement facile de faire partie de l'industrie. Les marges de cette dernière sont faibles en raison des facteurs de concurrence. Cependant, des études réalisées par Transports Canada ont permis de constater que des marges de 4 à 5 p. 100 suffisent pour couvrir le coût à long terme du capital. Autrement dit, la marge d'erreur pour les transporteurs est très faible, en particulier si leur niveau d'endettement est élevé.

Au cours de la dernière décennie, les tarifs de fret n'ont pratiquement pas changé. Il était une époque où les tarifs au Canada étaient établis en fonction des tarifs aux États-Unis afin d'être concurrentiels. Cependant, l'écart croissant entre le dollar canadien et le dollar américain a fait que les tarifs au Canada ont en réalité diminué par rapport à ceux en vigueur aux États-Unis. Les faibles tarifs de fret ont obligé des transporteurs à trouver des façons novatrices de conserver leur rentabilité. Par exemple, la plupart des transporteurs ont recours à une méthode de « triangulation » qui vise à éliminer les voyages de retour à vide. Par exemple, un camion pourrait quitter son point d'attache à Moncton, au Nouveau-Brunswick, pour livrer une cargaison à Baton Rouge, en Louisiane. Ensuite, par l'entremise de courtiers ou au moyen de ses propres ressources, il trouverait une cargaison à transporter vers une destination différente au Canada, tel que le sud de l'Ontario (les transporteurs canadiens ne sont pas autorisés à transporter des marchandises entre des destinations aux États-Unis). Enfin, ils trouveraient un chargement à destination du Canada atlantique ou peut-être du nord-est des États-Unis avant de revenir une fois de plus à Moncton.

Entre-temps, les exploitants du secteur ont remarqué que leurs coûts d'exploitation ont augmenté au cours de la

Tableau 3**Rendement financier de l'industrie du transport pour compte d'autrui***

		1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Immobilisations	Millions \$	2 155	2 081	2 208	2 638	3 701	3 235	3 546	3 980	4 302
Recettes d'exploitation	Millions \$	8 007	8 157	8 935	10 872	11 986	12 763	14 061	14 600	15 970
Coûts d'exploitation	Millions \$	7 755	7 963	8 651	10 282	11 402	12 325	13 293	13 788	15 207
Marge nécessaire	Millions \$	326	308	314	369	407	410	436	437	462
Ratio d'exploitation	(%)	96,9	97,6	96,8	94,6	95,1	96,6	94,5	94,4	95,2
Rendement de l'actif	(%)	11,7	9,3	12,8	22,4	19,0	13,5	21,7	20,4	17,7
Coût du capital	(%)	15,1	14,8	14,2	14,0	13,2	12,7	12,3	11,0	10,7

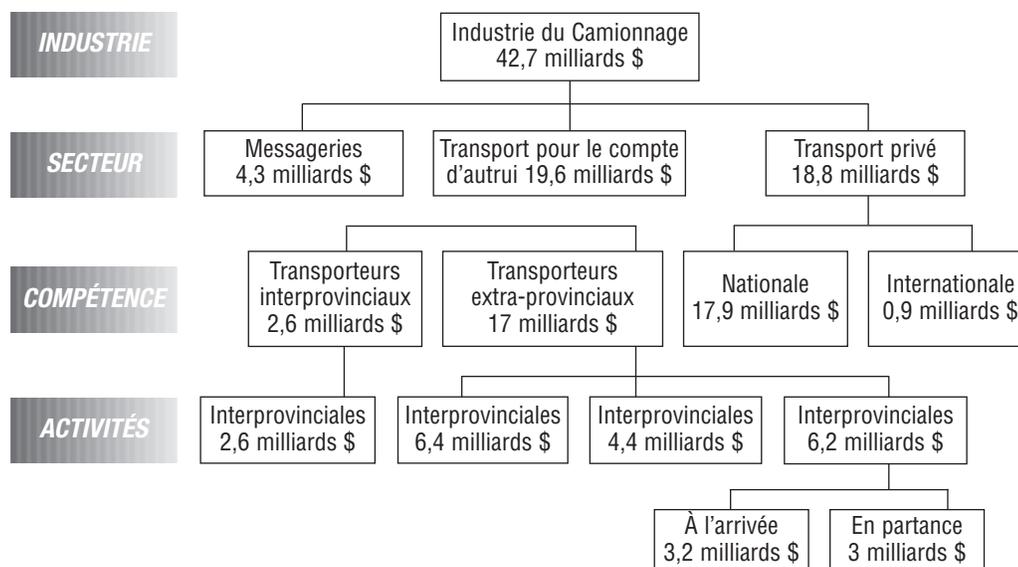
* Exclut les déménageurs.

Source : Transports Canada.

dernière décennie en raison, en partie, de la faiblesse du dollar canadien et de son incidence sur d'importants facteurs de coûts qui sont établis en devises américaines. L'augmentation récente des coûts du carburant a également joué un rôle. Cependant, des données récentes de Transports Canada indiquent que bien que les coûts d'exploitation aient augmenté au cours des dix dernières années, les recettes d'exploitation ont augmenté à un rythme plus grand (voir le tableau 3).

Toutefois, les données de Transports Canada pour 1999 et des données préliminaires pour 2000 laissent entendre que le rendement financier de l'industrie du camionnage a légèrement diminué par rapport aux années précédentes.

Selon les données de Transports Canada, les coûts du carburant tout au long des années 90 représentaient environ 12 ou 13 p. 100 des frais totaux des transporteurs pour le compte d'autrui étant donné que leurs coûts incluaient aussi l'administration et les salaires, l'entretien des installations matérielles et la dépréciation. Cependant, les transporteurs qui comptent davantage sur des propriétaires exploitants (qui paient eux-mêmes leur carburant), consacrent une proportion moindre de leurs coûts au carburant. Par contre, les coûts de carburant pour les propriétaires exploitants représentent environ 20 p. 100 de leurs coûts totaux. Selon des données préliminaires obtenues pour la première moitié de 2000, Transports Canada estime

Graphique 3**Structure et recettes de l'industrie du camionnage (1999)**

Source: Transport Canada.

que les coûts de carburant ont augmenté de 25 p. 100, faisant augmenter par conséquent les coûts totaux des transporteurs du secteur du camionnage d'environ 3,4 p. 100.

Les intervenants dans l'industrie du camionnage

Tel que l'illustre le graphique 3, l'industrie du camionnage se compose de plusieurs intervenants :

- *Transporteurs privés* : Il s'agit d'entreprises dont la principale activité n'est pas le camionnage et qui assurent l'entretien de leur propre parc de véhicules pour transporter leurs propres marchandises. L'entreprise paie les coûts du carburant et les salaires des conducteurs. Le camionnage privé œuvre le plus dans le transport de marchandises en milieu urbain (85 p. 100 de tous les transports en milieu urbain), mais représente environ 25 p. 100 du transport sur une distance pouvant atteindre 500 kilomètres selon l'Association canadienne du camionnage d'entreprise. On a observé une tendance générale chez les entreprises à réduire ou à éliminer leurs parcs privés et à augmenter le recours à des transporteurs pour le compte d'autrui ou à des compagnies de logistique.
- *Transporteurs pour le compte d'autrui* : Il s'agit d'entreprises qui transportent des marchandises pour diverses sociétés. Elles peuvent employer leurs propres conducteurs, utiliser les services de propriétaires exploitants indépendants, ou recourir à une combinaison des deux. Les transporteurs pour le compte d'autrui sont les plus importants transporteurs de biens commerciaux. Selon Transports Canada, environ 300 000 personnes travaillaient dans l'industrie du transport pour le compte d'autrui en 1998. Un certain nombre des transporteurs pour le compte d'autrui œuvrent dans le secteur de l'EDC (expédition de détail – camion), ce qui veut dire qu'ils s'occupent également d'entreposage ainsi que de regroupement des expéditions et de transit.
- *Propriétaires exploitants* : Il s'agit de propriétaires indépendants de un ou plusieurs tracteurs qui tirent des remorques pour le compte d'une entreprise ou d'un transporteur pour le compte d'autrui (habituellement en vertu d'un contrat à long terme). Un peu plus de 80 p. 100 des propriétaires exploitants sont liés par contrat avec des transporteurs pour le compte d'autrui. Bien qu'un propriétaire exploitant puisse assurer le transport pour un transporteur donné pour le compte d'autrui pendant une longue période, on le considérera toujours comme un exploitant indépendant. Les parcs pour le compte d'autrui sont trois fois plus susceptibles de recourir à des propriétaires exploitants qu'à des transporteurs privés, et on a plus souvent recours à des propriétaires exploitants pour le transport longue dis-

tance. Selon Statistique Canada, environ un camionneur sur cinq au Canada est un propriétaire exploitant. On appelle également les propriétaires exploitants des courtiers indépendants.

- *Messageries* : On considère qu'elles font partie du secteur du camionnage et leurs activités sont habituellement liées au transport de petits paquets. Leur réseau de transport fait souvent intervenir un éventail de véhicules tels que de petits camions, de gros camions ainsi que des aéronefs.

Selon Transports Canada, on comptait en 1998 environ 450 grands parcs privés, 10 300 entreprises de camionnage pour le compte d'autrui (des revenus annuels dépassant 25 000 \$) et 2 400 messageries. De plus, il y avait environ 40 000 propriétaires exploitants (revenus annuels de plus de 25 000 \$).

Outre les intervenants susmentionnés, il y a aussi des entreprises de logistique qui gèrent les besoins en matière de transport et d'expédition de leurs compagnies clientes. Ces entreprises peuvent retenir par contrat les services de transporteurs pour le compte d'autrui qui s'occupent de la partie camionnage de leurs services, ou peuvent offrir leurs propres services de camionnage.

Les principaux développements dans le camionnage

Des développements récents ont eu une incidence sur l'industrie du camionnage et ont en bout de ligne influé sur la demande de carburant diesel. Mentionnons notamment :

- *Déréglementation et libre-échange* : La déréglementation a commencé en 1987 et a réduit le nombre de restrictions sur la souplesse dont jouissait un transporteur pour faire concurrence sur le marché du camionnage. L'augmentation des échanges avec les États-Unis, plus particulièrement dans le cadre de l'Accord de libre-échange et de l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA), a appuyé une intensification des activités de camionnage vers des destinations du Sud.
- *Niveau de concurrence* : Le niveau de concurrence dans le secteur du camionnage est très élevé. Il y a eu peu de hausses des tarifs au cours des dix dernières années. En même temps, il y a eu une augmentation du nombre de transporteurs et de propriétaires exploitants qui se sont joints à l'industrie au cours de cette même décennie. Il a été relativement facile pour les nouveaux conducteurs d'acheter un tracteur et d'entrer sur le marché, ce qui a par conséquent fait augmenter la concurrence.
- *Technologie améliorée* : La technologie par satellite peut relier tous les camions et terminaux d'une entreprise à

un centre de répartition, ce qui par conséquent améliore l'ordonnancement, le repérage de chargements de retour, la diminution du temps de communication, et la communication de renseignements aux conducteurs quant aux meilleurs endroits pour faire le plein. En outre, les améliorations apportées à la consommation de carburant des moteurs signifie que les camions ont un plus grand rayon d'action et peuvent parcourir de plus grandes distances avant de devoir faire le plein.

- *Règlements sur l'environnement* : Des règlements de plus en plus rigoureux sur l'environnement ont incité certains transporteurs à ne pas stocker du carburant sur place et ont encouragé le recours aux systèmes de carte-accès de fournisseurs de carburant.

Plusieurs autres facteurs peuvent aussi influencer sur la consommation de carburant dans l'industrie du camionnage, notamment la configuration des véhicules, les produits transportés, l'état des routes ainsi que l'attitude et l'expertise des camionneurs.

Les transporteurs interrogés dans le cadre de la présente étude allaient de très petites exploitations (moins de 10 tracteurs) à de très grandes entreprises (plus de 500 tracteurs). Leur consommation de carburant allait de moins de un million de litres de carburant à plus de 60 millions de litres de diesel par année.

Rapports avec l'industrie du diesel

Accès au diesel

Essentiellement, les entreprises de camionnage peuvent faire le plein de diesel de quatre façons : stockage sur place, carte-accès, relais-routiers, ou achat au détail. De nombreuses entreprises ont recours à un agencement de ces options. La plupart des grandes entreprises offrent le stockage sur place, en plus d'ententes de cartes-accès qui leur donnent accès au réseau de points de vente le long des principaux axes. Chaque option est décrite ci-dessous.

Réservoirs de stockage sur place

Le stockage sur place consiste en la présence d'un réservoir sur les terrains de l'entreprise de camionnage à des fins d'approvisionnement en carburant. Il peut y avoir plusieurs types d'ententes d'approvisionnement entre l'entreprise de camionnage et le fournisseur. Ces ententes dépendent habituellement du propriétaire des réservoirs.

Certaines pétrolières vont installer des réservoirs de stockage sans frais initiaux pour le client. En retour, l'entreprise de camionnage doit acheter son carburant uniquement de cette pétrolière. Le distributeur peut tenir compte de ce coût lorsqu'il calcule son prix du carburant. La livraison du diesel dépend de la taille du réservoir de

stockage et du volume consommé par l'entreprise de camionnage. Le fournisseur peut remplir hebdomadairement le réservoir de stockage ou l'entreprise de camionnage peut devoir demander au fournisseur de venir lorsque le niveau du diesel est bas. Dans ce cas, le système de prix peut dépendre d'un grand nombre de facteurs.

Si l'entreprise de camionnage est propriétaire du réservoir, elle peut choisir le fournisseur qu'elle veut. Elle peut conclure une entente d'approvisionnement avec un distributeur ou un raffineur, acheter le carburant sur le marché comptant, ou elle peut demander aux raffineurs ou distributeurs de soumissionner pour l'approvisionnement d'une certaine quantité de diesel ou même de présenter des soumissions hebdomadairement pour les prix. Dans un tel cas, un fournisseur qui aurait une capacité excédentaire pourrait proposer un prix relativement bas pour son diesel. Les prix des soumissions ne se fondent pas, et de loin, explicitement sur le prix à la rampe, quoique ce dernier sert généralement de base. On offre généralement un certain prix jusqu'à signification d'un changement. L'avis indiquera soit un changement immédiat du prix, soit un changement qui pourrait entrer en vigueur dans un certain nombre de jours.

Le stockage sur place donne aux grands transporteurs l'occasion d'obtenir des prix inférieurs pour le carburant (habituellement de 2 à 4 cents moins cher que le prix au système de carte-accès) en fonction des volumes importants achetés et procure une stabilité relativement plus grande des prix du carburant. Le prix que paie une entreprise de camionnage pour son carburant peut dépendre du volume qu'elle devrait acheter au cours de l'année.

Les grands raffineurs-négociants et les raffineurs-négociants régionaux de même que les revendeurs indépendants se livrent tous une concurrence pour le marché du stockage sur place. Dans le cas des grands raffineurs-négociants et des revendeurs indépendants, le prix à la livraison se fonde habituellement sur une marge négociable par rapport au prix à la rampe. Certains raffineurs régionaux fondent leurs prix sur un indice des prix du brut. Les escomptes ou les marges plus faibles dépendent généralement des volumes vendus. Les prix fondés sur le prix à la rampe peuvent utiliser comme référence le prix à la rampe quotidien pour un emplacement donné, le prix à la rampe hebdomadaire moyen ou une moyenne mobile du prix à la rampe mensuel du mois précédent. Dans le cas des moyennes et des grandes entreprises, les prix sont habituellement garantis pour une semaine, mais peuvent l'être pour un mois dans le cas des meilleurs clients.

Les propriétaires exploitants au service d'un transporteur paient habituellement le prix d'acquisition pour le carburant sur place, mais dans certains cas ils versent également des frais d'administration.

Le prix d'acquisition des revendeurs indépendants dans le cas du diesel est établi habituellement en fonction du prix à la rampe quotidien. Les grands raffineurs-négociants, qui ont garanti un prix à leurs plus gros clients, disposent habituellement d'une plus grande période pour augmenter ou diminuer leurs prix que les revendeurs indépendants, qui ont tendance à rajuster leurs prix tous les jours. Par conséquent, lorsque les prix augmentent, les entreprises de camionnage peuvent constater qu'il est avantageux d'acheter des raffineurs-négociants. Les indépendants représentent souvent une option plus intéressante lorsque les prix sur le marché sont à la baisse.

Encadré 4

Quel est le rayon d'action d'un camion à moteur diesel?

L'industrie du camionnage a recours à diverses sortes de camions, allant d'un camion porteur à deux essieux à un super train double de type B à huit essieux, en passant par un semi-remorque à cinq ou à six essieux. La consommation de carburant varie selon plusieurs éléments, notamment l'état des routes, l'état mécanique, la vitesse, la pression des pneus et les produits transportés. Quoi qu'il en soit, un semi-remorque à six essieux a habituellement un réservoir de 1 135 litres (300 gallons) et sa consommation moyenne est de 3,04 km au litre (7,15 milles au gallon US). En conséquence, le semi-remorque peut parcourir plus de 3 220 km (2 000 milles) avant de faire le plein, ce qui lui donne un rayon d'action considérable pour profiter du meilleur prix du diesel. considerable range to take advantage of the best diesel prices.

Les raffineurs-négociants offrent aussi aux entreprises de camionnage des modalités de crédit pour le stockage sur place différentes de celles offertes aux revendeurs indépendants. Alors que les grandes entreprises de camionnage ont habituellement 30 jours pour acquitter leurs factures, les revendeurs doivent en général tout régler dans les dix jours ou payer comptant au terminal. Cela signifie que les revendeurs indépendants ne peuvent offrir les mêmes modalités de crédit que les grandes pétrolières et doivent écouler leur produit rapidement, habituellement C.R. ou en fonction d'une modalité de crédit réduite. Pour que les revendeurs indépendants offrent une solution intéressante aux entreprises de camionnage, ils doivent offrir leurs produits à au moins 0,5 cent le litre moins cher que leurs concurrents afin de compenser pour l'absence de crédit prolongé.

Selon les destinations de l'entreprise de camionnage et la distance de son trajet moyen, l'exploitant peut compter beaucoup sur l'approvisionnement sur place. Par exemple, un transporteur régional pourrait dépendre entièrement du remplissage sur place, tandis qu'un transporteur national peut devoir compter davantage sur un système

national de cartes-accès (décrit plus loin). En revanche, certains transporteurs nationaux pourraient offrir le stockage sur place dans plusieurs centres répartis dans tout le pays. Quoi qu'il en soit, les entreprises qui offrent le stockage sur place mentionnent comme avantages distincts le coût moindre du diesel livré, leur capacité de magasiner tous les jours pour obtenir le plus bas prix, et le contrôle accru que cela leur donne sur le coût du carburant.

Cependant, un grand nombre d'entreprises de camionnage n'ont plus recours au stockage du carburant sur place en raison de préoccupations liées aux responsabilités et aux mesures législatives touchant l'environnement. Elles croient que le risque est trop élevé dans le cas des réservoirs souterrains. S'il se produisait une fuite de carburant diesel, l'entreprise de camionnage devrait assumer le coût de nettoyage du site, coût qui pourrait être important. Il y a aussi un coût d'entretien et d'investissement en capital associé au stockage sur place. On l'a estimé à 1,5 cent le litre, mais il varie en fonction de la taille et de l'état des installations de stockage.

Les raffineurs-négociants encouragent les entreprises de camionnage à dépendre moins du stockage sur place et à accroître leur utilisation du système d'approvisionnement en carburant de carte-accès. Certains transporteurs ont fait savoir que les avantages sur le plan du prix du stockage en vrac par rapport aux systèmes de carte-accès ont diminué. Certains ont fait état d'une diminution qui l'a fait passer d'environ 6 cents le litre à environ 2,5 cents le litre.

Le réseau de carte-accès

Les réseaux de carte-accès sont semblables aux systèmes automatisés de pompes libre-service au détail des stations d'essence, mais sans les prix affichés. Les seules différences sont que vous devez avoir une carte pour avoir accès à la pompe et que l'entreprise de camionnage est facturée directement en fonction d'un prix négocié à l'avance. Le conducteur ne voit pas le prix qui est facturé. Le prix payé au système de carte-accès peut varier au jour le jour, et ce, d'une entreprise de camionnage à l'autre. Pour recevoir une carte-accès, une entreprise de camionnage doit en faire la demande auprès d'une pétrolière et être acceptée par cette dernière. Habituellement, la seule condition préalable est une bonne cote de crédit. Le fournisseur et l'entreprise de camionnage négocient alors leur formule de prix par carte-accès.

Les systèmes de carte-accès, qui appartiennent habituellement aux raffineurs-négociants, deviennent semblables aux relais-routiers le long des principaux axes. On ajoute d'autres installations axées sur les besoins des conducteurs telles que des douches, des restaurants, des guichets bancaires et d'autres services. Certains four-

nisseurs de carburant au Canada ont conclu des ententes avec des relais-routiers aux États-Unis pour qu'ils acceptent leurs cartes de sorte qu'il n'est pas nécessaire d'avoir une carte distincte pour faire le plein aux États-Unis. Le choix d'un fournisseur de carte-access dépend principalement de l'emplacement des stations de carte-access le long des principales routes des transporteurs.

Les réseaux de carte-access n'ont cessé d'augmenter au Canada depuis dix ans. Le graphique 4 établit une comparaison entre le nombre d'emplacements de carte-access et d'emplacements à distributrices automatiques à clé au Canada entre 1992 et 2000. Les emplacements sont illustrés par marque. En 1992, on comptait environ 680 emplacements au Canada. En 2000, ce nombre a presque doublé pour s'établir à 1 290. Les grandes pétrolières mènent le bal pour ce qui est du nombre de réseaux ; elles en possèdent environ 50 p. 100. Presque toutes les installations sont à carte-access—les installations à clé étant toujours utilisées uniquement dans les petites localités et les endroits éloignés.

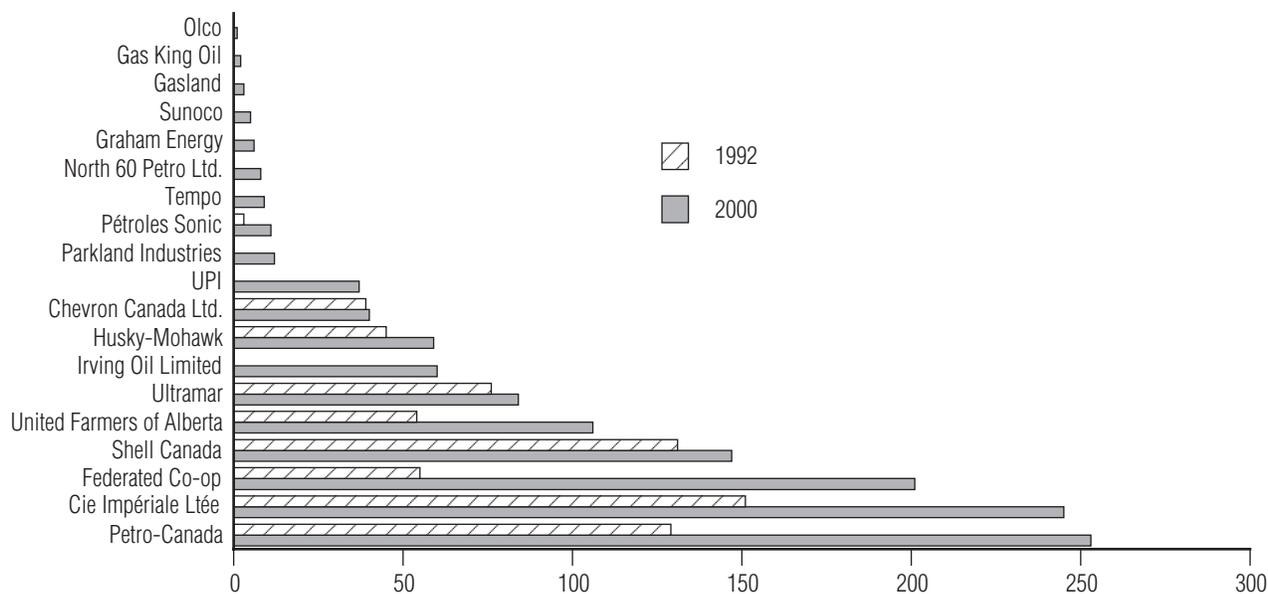
Certaines entreprises de camionnage possèdent plusieurs cartes afin de leur permettre de décider quotidiennement où aller se ravitailler en fonction de l'endroit et du distributeur qui offre les meilleurs prix. Il peut falloir également plusieurs cartes dans les régions où le principal fournisseur de carburant peut ne pas être présent. Cependant, la principale raison pour laquelle une entreprise de camionnage possède plusieurs cartes, c'est pour acheter le carburant au plus bas prix possible en fonction

des itinéraires de transport. Du fait qu'elle détient plusieurs cartes, elle ne limite pas son accès au carburant et conserve l'option d'acheter du fournisseur qui offre le plus bas prix quotidiennement tant au Canada qu'aux États-Unis. Cependant, cela pourrait signifier un prix moins réduit des fournisseurs étant donné que le volume sera réparti sur au moins deux fournisseurs de diesel au lieu d'un seul. De plus, seulement quelques entreprises remettent aux conducteurs plus de deux cartes de compagnies de carburant pour des raisons de logistique.

Le prix du diesel au système de carte-access tend à fluctuer souvent, en particulier dans le cas des entreprises plus petites qui ne jouissent pas d'un prix hebdomadaire fermé. Le prix dans les réseaux de carte-access est plus étroitement lié au prix à la rampe qui, à son tour, peut varier plusieurs fois dans la même semaine. Les transporteurs obtiennent habituellement un rabais fondé sur le prix à la rampe, selon le volume annuel prévu à acheter—la méthode de fixation des prix utilisée pour le stockage sur place s'applique, sauf que d'autres différentiels s'ajoutent pour ce qui est de la marge du fournisseur, des coûts de l'installation matérielle et de la distribution. Les prix sont habituellement fixés hebdomadairement, les entreprises obtenant par télécopieur les prix pour la semaine à venir. Les conducteurs au service de transporteurs pour le compte d'autrui reçoivent habituellement des consignes quant aux endroits où acheter leur carburant le long de leurs trajets, en particulier s'ils possèdent plusieurs cartes. Les proprié-

Graphique 4

Emplacements des systèmes de carte-access clé par marque (nombre d'emplacements)



Source: *Octane Magazine* et le Conference Board du Canada.

taires exploitants qui doivent payer leur propre carburant et qui facturent ensuite le transporteur peuvent être invités à acheter leur carburant à des endroits précis, mais ne sont pas obligés de le faire.

Les entreprises de camionnage ne sont pas officiellement au courant du prix que paient leurs concurrents, et les prix qui sont effectivement payés ne sont pas affichés aux installations de carte-accès. En conséquence, la pression du marché est moindre de continuellement afficher Le prix le plus bas. De plus, la décision de l'entreprise de camionnage quant aux endroits où ses conducteurs devraient faire le plein ne se fonde pas uniquement sur le prix, mais aussi sur l'emplacement et la commodité d'accès, de même que sur les préférences des conducteurs.

Selon certains transporteurs, un inconvénient du système de carte-accès est qu'il peut être onéreux de changer de carte si un fournisseur différent est choisi. Cela peut nécessiter de changer les cartes de carburant de centaines de conducteurs et peut-être de changer d'itinéraire de façon à assurer l'accès au réseau du nouveau fournisseur. Cela peut également comporter des modifications au système de paiement intégré électroniquement pour l'adapter à celui du nouveau fournisseur.

Un grand nombre de représentants des entreprises de camionnage font remarquer que le système d'établissement des prix des installations de carte-accès a très peu de transparence. Contrairement aux stations d'essence au détail, le prix n'est pas affiché aux installations de carte-accès. Cette question a d'ailleurs été identifiée comme un enjeu, particulièrement pour les propriétaires exploitants qui doivent voir à leur approvisionnement en carburant et pour qui il serait avantageux de connaître le prix qu'ils paient.

Comme dans d'autres régions du Canada, les petits propriétaires exploitants qui n'ont pas de contrat avec une grande société sont les plus vulnérables aux prix les plus élevés. Il a été mentionné que certains petits exploitants ne peuvent avoir accès aux réseaux de cartes-accès pour des motifs financiers et, par conséquent, doivent acheter leur carburant dans des points de vente au détail. Cela signifie qu'il est encore plus difficile pour eux de faire concurrence aux autres transporteurs, et que leur viabilité au sein de l'industrie est menacée.

Les relais-routiers

Les relais routiers ont traditionnellement été la propriété de raffineurs-négociants ou d'exploitants indépendants. Ils essaient d'attirer les conducteurs en offrant des services et des incitatifs novateurs de fidélisation. Ils offrent habituellement divers services, dont un restaurant, de l'hébergement, des douches, des téléphones, des guichets bancaires et un dépanneur. Il n'est pas rare

de voir des conducteurs ne pas s'arrêter à une installation de carte-accès de base qui offre un prix inférieur du diesel pour faire le plein à un relais-routier qui offre plus de services. Cependant, les différences entre les relais-routiers et les installations de carte-accès sont nettement en baisse pour ce qui est des services offerts.

Une proportion accrue des relais-routiers appartiennent à des exploitants indépendants, soit des établissements sous marque, formant soit des établissements ayant leur propre marque. Les relais-routiers affichent les prix du diesel et ne font habituellement pas partie d'un réseau de facturation intégré, quoique les dépositaires sous marque acceptent la carte de crédit de cette marque. La méthode de paiement dans les relais-routiers est de loin le comptant ou la carte de crédit, bien que des modalités peuvent souvent être négociées pour les clients fréquents ou ayant un volume plus élevé. Les relais-routiers se procurent habituellement leurs produits dans le cadre d'une entente avec un raffineur, mais peuvent également tirer parti du marché au comptant, des revendeurs indépendants ou de l'importation.

Au Canada, les exploitants de relais-routiers ont tendance à acheter leur carburant en vertu de modalités de crédit à terme relativement court. Tel qu'on l'a mentionné précédemment dans le cas des revendeurs indépendants offrant du stockage sur place, ils sont souvent désavantagés par rapport aux raffineurs-négociants qui offrent des modalités de crédit à plus long terme. Les exploitants de relais-routiers continuent à chercher des méthodes nouvelles et novatrices pour se démarquer sur le marché et conserver ou accroître leur part du marché. Ils concentrent leurs efforts sur le service aux entreprises et la commodité d'accès, tout en s'efforçant d'être un meilleur attrait pour les conducteurs.

Les relais-routiers sont beaucoup plus nombreux aux États-Unis et la plupart des entreprises de camionnage, les petites comme les grandes, y ont recours. Aux États-Unis les relais-routiers appartiennent principalement à des indépendants, c'est-à-dire qu'ils ne sont pas la propriété des sociétés de raffinage. Ils offrent un grand éventail de services et sont très intéressants pour les conducteurs, qui peuvent de façon courante voir à tous leurs besoins pendant ces arrêts. La plupart des conducteurs qui œuvrent aux États-Unis possèdent des cartes de crédit acceptées à leurs relais-routiers habituels.

Contrairement à ce qui se passe au Canada, les relais-routiers aux États-Unis sont des centres de très grande capacité qui dépendent de la vente d'importants volumes de carburant en fonction de faibles marges. Les entreprises plus importantes peuvent négocier des rabais dans ces stations, mais ces rabais ont tendance à être limités en raison des faibles marges déjà en vigueur. Il n'est d'ailleurs pas surprenant de constater que les rabais

auprès de fournisseurs américains semblent moins fréquents qu'auprès des fournisseurs canadiens. Les entreprises de camionnage au Canada qui œuvrent aux États-Unis ont indiqué que le prix du diesel avait tendance à varier davantage entre les relais-routiers aux États-Unis qu'entre les installations de carte-accès au Canada.

Les négociations avec les relais-routiers aux États-Unis ont tendance à porter sur des ententes de facturation et des frais de service, et tout au long de ces négociations, l'entreprise de camionnage cherche à obtenir pour les conducteurs plus d'aspects pratiques. Les prix au détail sont affichés dans les relais-routiers, et certaines transactions se font à ces prix. Cependant, la plupart des grands transporteurs ont négocié une formule de prix à l'avance, habituellement un rabais par rapport au prix de détail à la pompe. Certains relais-routiers américains vont communiquer leurs prix à l'avance à leurs clients canadiens. Cependant, les conducteurs se communiquent entre eux le nom du relais-routier qui offre les meilleurs prix. Dans certains cas, la qualité du relais-routier dans le choix de l'endroit où se procurer du diesel aux États-Unis tend à être un facteur beaucoup plus important que le prix qu'au Canada. Dans toute la mesure du possible, les camionneurs canadiens font le plein au Canada plutôt qu'aux États-Unis en raison de la taxe d'accise plus faible.

Un des plus grands exploitants de relais-routiers aux États-Unis, Flying J, a commencé des activités limitées au Canada central (un relais à l'ouest de Montréal et l'autre près de Napanee, en Ontario) en s'appuyant sur ses succès aux États-Unis pour s'accaparer une part de marché. Cette entreprise applique ses politiques agressives d'établissement des prix et a eu une forte influence sur les prix dans les régions où elle s'est installée.

Les stations-service

Notre enquête auprès d'exploitants de parcs privés, dont un grand nombre possèdent des camions plus petits, a permis de constater qu'environ 25 p. 100 d'entre eux achetaient une partie de leur diesel dans des stations-service. Plusieurs petits transporteurs et propriétaires exploitants achètent également leur diesel dans des stations-service parce qu'ils n'ont pas accès à un système de carte-accès, habituellement en raison de mauvaises cotes de crédit. Dans ce cas, ils achètent le carburant à l'aide d'une carte de crédit courante. Les stations-service négocieront souvent un rabais sur le prix au détail avec leurs plus importants clients. Les rabais seront habituellement de l'ordre de 0,5 cent le litre à 2 cents le litre, en fonction des volumes mensuels. Les propriétaires exploitants, qui doivent acheter leur carburant au moyen de ce mode des plus dispendieux, sont désavantagés sur le marché étant donné qu'ils absorbent des coûts du carburant plus élevés que leurs concurrents.

Ententes d'approvisionnement en diesel

Certaines entreprises de camionnage ont indiqué avoir conclu des ententes d'approvisionnement exclusives auprès d'un seul fournisseur par le passé. Cependant, lorsqu'elles ont révisé leurs options en matière d'achat du diesel, elles se sont rendu compte qu'en ouvrant leur approvisionnement à plusieurs fournisseurs possibles, elles recevaient des offres qui variaient de un à deux cents le litre de moins que ce qu'elles auraient autrement payé. Sur une année et selon les volumes consommés, cela peut représenter une économie variant entre 100 000 \$ et 400 000 \$ pour une entreprise de camionnage. Cependant, cela ne veut pas dire que les entreprises de camionnage achètent nécessairement de plusieurs fournisseurs. Le responsable de l'approvisionnement en carburant peut habituellement entretenir des rapports avec un ou deux fournisseurs privilégiés de façon à assurer à l'entreprise un approvisionnement fiable en diesel et à faciliter sa gestion et sa tenue des livres. Par contre, plus on possède de connaissances sur le marché, plus il est possible de réaliser des économies dans l'achat du diesel.

Établissement des prix

Les entreprises de camionnage ont fait remarquer à quel point l'achat de diesel avait changé depuis les années 80 et le début des années 90. Un grand nombre ont eu recours à des contrats à long terme avec des fournisseurs de carburant, contrats pour lesquels le prix était déterminé pour une période prolongée, parfois six mois. Cela ne se fait plus. Aucun transporteur n'a mentionné avoir un contrat à long terme avec un fournisseur de carburant à un prix déterminé. Les entreprises de carburant ne garantissent plus leurs prix pour de longues périodes, sauf dans les cas où le prix se fonde sur la spéculation des marchés à terme. Les meilleurs clients et les plus gros peuvent toujours obtenir un prix ferme pour deux semaines ou un mois, mais il est beaucoup plus courant que les prix soient déterminés pour une semaine au maximum.

De nos jours, dans de nombreux cas, il y a une entente pour fournir du diesel à un transporteur en fonction d'un rabais précis, tel que le prix à la rampe plus un pourcentage ou le prix de détail moins un pourcentage. Dans le cadre d'une telle entente, le prix peut fluctuer fréquemment, mais le rabais demeure le même. La moitié des exploitants de parcs privés visés par l'enquête ont indiqué qu'ils achetaient leur diesel en fonction d'un prix à la rampe. Les ententes d'achat de diesel varient en fonction de la méthode d'accès (c.-à-d. stockage sur place ou carte-accès).

Les différences de prix entre les concurrents sont relativement faibles pour tous les clients, quelle que soit leur taille, en particulier au niveau du système de carte-accès.

Les entreprises qui offrent le stockage sur place peuvent obtenir de meilleurs prix en fonction de la situation de l'approvisionnement de fournisseurs donnés.

Tel qu'on l'a indiqué précédemment, les modalités de crédit consenties par les fournisseurs aux utilisateurs finaux tels les camionneurs ne sont pas les mêmes que celles consenties aux revendeurs de carburant tels les distributeurs indépendants ou les relais-routiers indépendants. Les entreprises de camionnage ont appris à se servir de cette situation à leur avantage. Lorsque les prix augmentent, les prix garantis qu'elles ont négociés avec les grandes pétrolières leur procurent une protection de plusieurs autres jours contre les prix plus élevés. À ce moment-là, les entreprises de camionnage plus grandes peuvent payer leur carburant à un prix inférieur au prix de gros que paient les distributeurs. Par contre, lorsque les prix diminuent, les distributeurs indépendants ont un avantage étant donné que leurs prix s'ajustent plus rapidement au prix à la rampe et que la baisse des prix se reflète plus rapidement dans le prix demandé à leurs clients.

Il est évident que les réseaux nationaux d'approvisionnement et de distribution sont de plus en plus importants étant donné qu'une très grande partie du camionnage se fait maintenant sur une base interprovinciale ou internationale. Ainsi, une pénurie ou des prix plus élevés dans une région peuvent être en partie compensés par un approvisionnement en carburant dans des régions où le prix est inférieur.

Les exploitants d'entreprises de camionnage sont de mieux en mieux informés sur les prix du diesel. Certains assurent activement un suivi des prix de référence, tels que le prix du brut mondial et le prix à la rampe en divers endroits aux États-Unis. Ils sont au courant des prix sur les marchés à terme internationaux et les plus grands d'entre eux se servent parfois du marché des dérivés des cours pour garantir le prix de leur approvisionnement. Cependant, on considère que cette méthode comporte certains risques, étant donné la récente volatilité des prix mondiaux du brut, et on l'utilise rarement. En général, les transporteurs qui consacrent des ressources à un suivi minutieux des prix du carburant et à la négociation avec des fournisseurs obtiennent de meilleurs prix.

Des transporteurs et des propriétaires exploitants ont fait part de leur frustration quant à l'absence d'une explication claire de la part des fournisseurs dans la façon dont les prix sont déterminés. L'inquiétude portait principalement sur la fluctuation des prix et une incapacité perçue d'influer sur les prix auprès des fournisseurs.

Concurrence sur le marché

Dans chaque région visitée, on compte de trois à cinq fournisseurs différents pour le secteur du camionnage.

Presque 60 p. 100 des parcs privés interrogés ont indiqué que les distributeurs de diesel se font activement concurrence « dans une certaine mesure » pour leur clientèle, tandis qu'environ le quart d'entre eux ont indiqué que les distributeurs de diesel ne cherchent pas du tout à obtenir leur clientèle. Certains transporteurs pour le compte d'autrui interviewés, en particulier dans le Canada atlantique, estimaient que la concurrence au niveau des prix entre les fournisseurs pour les achats sur place n'était pas forte. Certains représentants des transporteurs ont fait remarquer que les prix entre les fournisseurs qui avaient conclu des ententes d'échange étaient habituellement identiques sur ces marchés.

Lorsque les raffineurs-distributeurs se font concurrence pour obtenir la clientèle d'un transporteur, l'aspect qui les intéresse le plus, c'est la consommation annuelle de carburant de l'entreprise. L'industrie cible de toute évidence les plus gros transporteurs, dont la consommation annuelle de diesel peut atteindre 60 millions de litres. Les transporteurs de taille moyenne peuvent aussi négocier des prix avantageux, mais elles n'ont pas, sur le marché, le poids des plus gros transporteurs. Quant aux transporteurs plus petits, ils ont beaucoup moins de souplesse sur le marché et font l'objet de rabais moindres.

Les grandes sociétés pétrolières ne s'intéressent pas activement aux entreprises plus petites et aux propriétaires exploitants indépendants. Cela limite les options en matière de prix. Un petit nombre d'entreprises qui ne peuvent satisfaire aux exigences de crédit des pétrolières n'ont pas accès aux systèmes de cartes-accès. Elles dépendent des points de vente au détail du diesel ou d'autres options qui peuvent être beaucoup plus dispendieuses. Par conséquent, elles doivent payer davantage pour leur carburant que leurs concurrents, et cela diminue leur compétitivité au sein de l'industrie du camionnage.

On a eu peu d'exemples qui indiquaient que les fournisseurs actuels de diesel cherchent agressivement à accroître leur part du marché. Cependant, il y a des indications de nouveaux arrivants sur le marché tels que Flying J des États-Unis

La concurrence sur le marché ne semble pas être un facteur aussi important dans les fluctuations du prix que ce que l'on peut voir sur le marché de l'essence au détail. Le secteur des ventes directes de diesel n'a pas le même accès à l'information que procurent les affiches de six pieds qui indiquent le prix de l'essence dans certaines stations-service. En conséquence, la pression est moins grande de continuellement offrir le prix le plus bas, ce qui donne souvent une uniformité complète des prix dans un marché de l'essence. De plus, l'emplacement des systèmes de carte-accès est un facteur important dans la décision du fournisseur qu'un camionneur va utiliser. Des facteurs de coût et de temps peuvent intervenir dans la décision

d'acheter chez un fournisseur qui offre des prix moins élevés et dont l'emplacement n'est peut-être pas aussi pratique.

La plupart des transporteurs élaborent leurs propres stratégies pour essayer d'obtenir les plus bas prix des fournisseurs de diesel. Mentionnons notamment les achats groupés, l'achat de carburant sur le marché à terme, ou l'achat de carburant de plus d'un fournisseur.

Les propriétaires exploitants

Le segment des propriétaires exploitants de l'industrie du camionnage est le plus vulnérable aux augmentations des prix du carburant. Bien que certains propriétaires exploitants soient protégés par des prix garantis ou par des prix moindres négociés en vertu de contrats conclus avec des entreprises de camionnage, d'autres exploitants doivent voir à leur propre carburant. Ces conducteurs ont peu de pouvoirs pour négocier des prix plus faibles et paient souvent presque le prix de détail dans les points de vente au détail et les relais-routiers.

Les grandes pétrolières ne s'intéressent pas aussi activement aux propriétaires exploitants indépendants, à moins qu'ils aient réussi à former une quelconque association. Cela limite les options en matière de prix. Les coopératives sont une option qui s'offre aux propriétaires exploitants, dans la mesure où ils peuvent satisfaire aux exigences en matière de crédit. Sinon, les conducteurs qui ne sont pas des contractuels au service de grandes entreprises peuvent ne pas avoir accès aux installations de carte-accès et peuvent devoir dépendre des points de vente au détail de diesel ou d'autres options habituellement plus dispendieuses. Les points de vente au détail peuvent demander plusieurs cents de plus qu'un prix négocié dans une installation de carte-accès. Naturellement, cette situation fait augmenter le coût du carburant des propriétaires exploitants par rapport à leurs concurrents et a une incidence sur leur viabilité économique.

Les achats groupés

La plupart des régions ont fait état de tentatives par des petits transporteurs de mettre sur pied des groupes d'achat de diesel. L'idée est de regrouper la demande de façon à créer un volume suffisant pour obtenir un meilleur prix que ce qu'obtiendraient individuellement les transporteurs pour l'achat du carburant. Dans un cas, un groupe de propriétaires exploitants a réussi à conclure une entente avec un fournisseur pour obtenir un prix réduit dans des installations de carte-accès. Il est difficile de mettre sur pied des groupes d'achat dans l'industrie du camionnage. Par exemple, que se passe-t-il si un transporteur a des retards dans ses paiements? Est-ce que les

autres membres du groupe sont pénalisés ? Dans la plupart des cas, les transporteurs désireux de faire partie d'un groupe d'achat constatent qu'il y a peu d'intérêt chez les fournisseurs de diesel.

Les modalités de crédit

La plupart des transporteurs ont fait remarquer que les modalités de crédit pour leur carburant ont changé. Les meilleurs clients ont en général 30 jours pour payer leurs achats de carburant. De plus en plus, les entreprises plus petites peuvent être tenues de payer à la livraison ou au moment du plein, ou encore dans les 10 à 15 jours. Cela peut poser un problème lorsque les transporteurs accordent à leurs clients jusqu'à 30 jours pour payer les livraisons. Le fait qu'il peut falloir plus de 30 jours pour récupérer le remboursement de la TPS s'ajoute à ce problème de liquidités.

Le diesel est un produit qui est consommé et il ne peut être récupéré si une facture n'est pas acquittée. En conséquence, les entreprises qui n'ont pas de bonnes cotes de crédit se voient dans l'obligation de payer chaque plein de diesel comptant ou au moyen d'une carte de crédit. Les entreprises estiment que le crédit est resserré parce que les pétrolières craignent une surcapacité dans l'industrie du camionnage et s'inquiètent de la viabilité économique des entreprises plus petites.

Capacité de récupérer les coûts découlant des augmentations de prix

Compte tenu de la forte concurrence dans le secteur du camionnage (faible augmentation des tarifs au cours des dix dernières années, abondance de camions), les dirigeants des entreprises de camionnage prétendent que les transporteurs et les propriétaires exploitants ont peu d'options pour composer avec les augmentations du diesel des derniers mois. Ils ont indiqué que dans certains cas, l'augmentation du coût du carburant a forcé des transporteurs et des propriétaires exploitants à se retirer du marché.

L'industrie du camionnage a choisi de demander des suppléments carburant pour essayer de récupérer les coûts occasionnés par l'augmentation des prix du carburant. Habituellement, un supplément carburant est un pourcentage que l'on ajoute au tarif de fret total pour compenser les augmentations du coût du carburant. On considère le supplément carburant comme une taxe provisoire imposée au client et non une augmentation du tarif de fret. Dans la plupart des cas, le supplément est payé au transporteur qui peut alors le passer au propriétaire exploitant, selon le cas. Les propriétaires de camions indiquent que compte tenu de la nature

concurrentielle de l'industrie, l'acceptation de suppléments carburant de la part des expéditeurs a été mitigée et que les suppléments peuvent varier selon le transporteur ou selon ce que le client est prêt à payer. Les expéditeurs qui ont la capacité de passer ces frais à leurs clients sont les plus susceptibles d'accepter des suppléments carburant raisonnables. Par exemple, du fait qu'ils sont les propriétaires de leur propre parc, les transporteurs privés sont mieux placés dans la plupart des cas que les transporteurs pour le compte d'autrui pour répercuter les augmentations de carburant dans le prix de leurs marchandises.

L'acceptation de suppléments carburant semble se généraliser quelque peu au Canada atlantique depuis que les expéditeurs se rendent compte que la santé de leurs camionneurs est importante pour leur propre bien-être économique.

Dans le cas des propriétaires exploitants, le carburant est leur coût variable le plus important. Les changements dans les coûts du carburant qui ne peuvent être récupérés menacent la rentabilité d'un grand nombre de propriétaires exploitants indépendants. Dans un secteur où il y a déjà abondance en raison du peu d'obstacles à l'entrée et où la qualité de la comptabilité des coûts de revient est inégale d'un exploitant à l'autre, l'avenir d'un grand nombre de camionneurs autonomes est de plus en plus remis en question.

Une analyse et des données récentes de Transports Canada laissent entendre que les augmentations du diesel dans les six premiers mois de 2000 ont fait augmenter les coûts de carburant des transporteurs de 25 p. 100. Cependant, il semblerait que les gros transporteurs ont assez bien réussi à compenser ces prix plus élevés du diesel en augmentant les tarifs ou les suppléments ou en réalisant des économies, étant donné que leur rentabilité a très peu diminué au cours de cette période (voir les précisions dans le rapport annuel de 2000 de Transports Canada). Quoi qu'il en soit, l'augmentation des coûts du carburant réduit les marges déjà minces que l'on connaît dans l'industrie.

Qualité/Environnement

Les camionneurs et les propriétaires exploitants ne se sont pas plaints de la qualité du diesel au Canada. Cependant, quelques transporteurs se sont dits inquiets que les conducteurs faisant le plein au Canada ne peuvent pas choisir de mélanger les catégories de diesel à faible teneur en soufre pour convenir à leurs destinations. Dans les relais-routiers aux États-Unis, le conducteur a le choix du diesel qu'il peut acheter. Cependant, dans la plupart des cas au Canada, seul le diesel d'hiver est offert aux camionneurs pendant les mois plus froids. Le diesel d'hiver

n'épaissit pas comme le diesel d'été lorsqu'il fait extrêmement froid, mais il est plus dispendieux, donne moins de puissance et permet de parcourir moins de kilomètres. Un camionneur qui entreprend un voyage vers le sud pourrait vouloir utiliser moins de diesel d'hiver s'il se rend dans le sud des États-Unis, mais il n'a pas cette option lorsqu'il fait le plein au Canada.

Les règlements relatifs à l'environnement deviennent un facteur pour ce qui est des prix du diesel et des ententes d'achat de diesel. Plusieurs transporteurs ont fait remarquer que les règlements plus stricts relatifs à l'environnement faisaient qu'il était plus difficile pour eux d'avoir des stocks de carburant sur place. Le passage à un réseau d'installations de cartes-accès est une stratégie courante pour surmonter ce problème, quoique cela réduit le nombre d'options en matière d'approvisionnement en carburant des transporteurs.

Gestion du carburant

Malgré les difficultés qu'elle a occasionnées aux transporteurs, aux propriétaires exploitants et aux clients, l'augmentation du prix du diesel a donné lieu à de meilleures pratiques de gestion du carburant et à un suivi plus étroit des achats de carburant. Plusieurs transporteurs adoptent des pratiques novatrices pour composer avec l'augmentation des prix du carburant. D'abord et avant tout, ils sont mieux informés sur le prix du diesel. Cela veut dire qu'ils disposent de renseignements adéquats pour négocier des prix avec des fournisseurs et qu'ils suivent plus attentivement la facturation (c.-à-d. relever les erreurs de facturation). Ensuite, des améliorations techniques sont en voie d'être mises en œuvre tels des contrôles automatiques de la vitesse, des ajustements automatisés de la pression des pneus, des moteurs plus efficaces et un meilleur suivi des carnets de route des conducteurs. De plus, les transporteurs doivent surveiller leurs achats de carburant. Certains transporteurs ont indiqué que des fournisseurs avaient commis des erreurs sur leurs factures.

Cela étant dit, il semble qu'il y aurait lieu que les conducteurs qui se joignent à l'industrie du camionnage soient mieux qualifiés. Les intervenants de l'industrie s'entendent pour dire que les conducteurs ont besoin de meilleures connaissances en affaires pour réussir, y compris pour apprendre à mieux acheter et gérer le carburant. On a suggéré que la gestion financière et la gestion du carburant fassent partie des compétences de base nécessaires pour conduire un camion. Plusieurs transporteurs donnent déjà des séminaires à leurs propres conducteurs sur la façon d'abaisser leur consommation de carburant.

Agriculture

Aperçu

Tout comme l'industrie du camionnage, l'agriculture continue d'être le centre de changements considérables. Comme l'a dit un représentant du milieu agricole, « il y aura plus de changements dans le secteur agricole dans les prochaines années qu'il y en a eu dans les cent précédentes ». L'augmentation des coûts des intrants—y compris des prix plus élevés du diesel—, la diminution des prix sur le marché mondial et une diminution des subventions obligent les exploitations agricoles à s'adapter de façon à garder leur rentabilité. La taille moyenne des exploitations agricoles au Canada a augmenté en partie pour compenser la hausse des coûts, un plus petit nombre d'exploitants agricoles étant présents dans des régions plus grandes. Ironiquement, de plus en plus d'agriculteurs deviennent des propriétaires exploitants de camions travaillant pour le compte d'autrui afin de gagner un deuxième revenu pour appuyer leurs exploitations commerciales.

Selon Statistique Canada, on comptait 276 548 exploitations agricoles au Canada en 1996. Plus de 95 pour cent, 100 d'entre elles appartenaient à des familles et étaient exploitées par celles-ci. Au cours de cette année, les ventes totales de l'agriculture primaire se sont élevées à 27,3 milliards de dollars.

Au Canada, l'agriculture varie considérablement selon la région. Par exemple, les provinces Maritimes sont d'importantes productrices de cultures fourragères et de cultures horticoles comestibles, en particulier des pommes de terre. Le Québec et l'Ontario produisent 70 p. 100 de la production laitière totale du pays, tandis que les provinces des Prairies sont les plus importantes productrices de céréales et d'oléagineux, ainsi que de bœuf.

Les céréaliculteurs des provinces des Prairies vivent des changements considérables en raison du regroupement des éleveurs à grains. À titre d'exemple, au 31 juillet 2001, le Saskatchewan Wheat Pool à lui seul aura fait passer le nombre de ses éleveurs à grains de 1 200 à 55. La plupart des agriculteurs doivent maintenant transporter leur grain par camion sur de plus longues distances jusqu'aux terminaux céréaliers de grande capacité, ce qui donne lieu à une augmentation de la consommation de diesel pour le transport, un coût assumé en bout de ligne par l'agriculteur. En même temps, des distributeurs locaux de carburant ont fermé leurs portes dans le cadre d'une rationalisation faite par l'industrie pétrolière. Tout cela peut avoir une incidence sur

la qualité du service de livraison de carburant des agriculteurs—aspect qui a une grande importance. Tous ces changements indiquent que les producteurs agricoles accorderont une plus grande attention au prix du diesel ainsi qu'à la façon dont ils gèrent leur carburant.

Rapports avec l'industrie du diesel

Besoins des agriculteurs en carburant diesel

Le diesel est la principale source de carburant que l'on retrouve dans les exploitations agricoles canadiennes. La plus grande partie des machines agricoles—telles que les tracteurs, les moissonneuses batteuses et les pompes d'irrigation—sont alimentées en carburant diesel (quoique l'on puisse également utiliser directement ou indirectement l'essence, le gaz naturel, l'électricité et le propane). Un grand nombre de grosses exploitations agricoles utilisent aussi des camions à moteur diesel pour transporter leurs récoltes et exécuter d'autres activités reliées à l'exploitation agricole.

Les agriculteurs de partout au Canada sont très au fait de l'augmentation rapide de leurs coûts en carburant. Bien que le diesel ne soit pas leur plus important intrant, il a de plus en plus d'importance étant donné que les prix continuent d'augmenter. Selon le Centre canadien de données et d'analyse sur la consommation d'énergie dans le secteur de l'agriculture, la Saskatchewan est le plus important utilisateur agricole de carburant diesel des provinces, suivie de l'Alberta et de l'Ontario. Cela s'explique par le nombre et la taille des exploitations agricoles de la province et la grande quantité d'énergie qu'il faut pour la culture des céréales et des oléagineux. Les grandes exploitations agricoles de l'Alberta ou de la Saskatchewan peuvent souvent consommer plus de 100 000 litres par année, quoique la plupart des exploitations agricoles d'autres régions en consommeraient beaucoup moins. Pour ces grandes exploitations agricoles, le carburant diesel représente habituellement le troisième coût d'intrant en importance (après les engrais et les pesticides).

La demande de carburant diesel des agriculteurs est inégale. Elle atteint son apogée au printemps (le travail de la terre et les semis) et à l'automne (la récolte). La température a également une incidence sur la demande, le résultat étant qu'une belle température entraîne une très forte demande de carburant dans une période concentrée.

Tel qu'on l'a indiqué précédemment, les besoins en carburant des céréaliculteurs et des producteurs de l'ouest ont augmenté, étant donné que le grain doit être transporté sur de plus grandes distances en raison de la diminution du nombre d'élevateurs à grains. Par exemple, au milieu des années 80, les agriculteurs transportaient, en moyenne, leur grain sur 15 kilomètres jusqu'à l'éleveur le plus près. À la fin des années 90, cette distance avait doublé, s'établissant à plus de 30 kilomètres. Cette situation a entraîné une augmentation de la consommation directe de carburant diesel et des coûts pour les agriculteurs qui transportent leur propre grain. En revanche, les agriculteurs qui paient d'autres personnes (soit un transporteur pour le compte d'autrui ou une compagnie de mise en marché des céréales) doivent aussi payer des coûts plus élevés de transport pour couvrir les distances accrues.

Contrairement aux camionneurs, les agriculteurs ne peuvent pas se mettre à la recherche de carburant. Ils dépendent du diesel qui leur est livré au moment où ils en ont besoin. La plupart des exploitations agricoles au Canada ont des réservoirs de stockage de carburant sur place, qui appartiennent soit au fournisseur, soit à l'agriculteur. S'il appartient au fournisseur, l'agriculteur doit acheter son carburant de ce distributeur. Certaines pétrolières installeront sans frais directs un réservoir de stockage et une pompe sur les terrains de l'exploitation agricole. Habituellement, les agriculteurs qui ont ce genre d'entente paieront un prix plus élevé pour leur carburant parce que les pétrolières doivent récupérer le coût du réservoir et de la pompe. Si le réservoir appartient à l'agriculteur, ce dernier peut magasiner pour trouver le fournisseur qui offre le prix le plus bas.

La taille des réservoirs de stockage varie d'un bout à l'autre du pays en raison des différences dans la taille des exploitations agricoles et des règlements sur l'environnement. Par exemple, l'exploitation agricole moyenne au Nouveau-Brunswick a un réservoir de 1 000 litres (250 gallons), tandis que la plupart des exploitations agricoles dans les provinces des Prairies possèdent des réservoirs de diesel d'une capacité d'au moins 4 000 litres (1 000 gallons). Chaque province semble avoir un seuil de capacité différent en ce qui concerne les réservoirs de stockage de carburant au delà duquel des règlements stricts sur l'environnement entrent en jeu. Par exemple, il est souvent exigé, dans le cas des réservoirs plus gros, d'installer une digue de confinement, des parois doubles, des robinets d'arrêt automatique et d'autres mesures de sécurité pour parer à d'éventuels fuites et déversements. Par conséquent, ces réservoirs coûtent plus cher à entretenir. Il n'est d'ailleurs pas surprenant que la capacité de la plupart des réservoirs de carburant des agricul-

teurs ait tendance à se trouver immédiatement sous la limite permise par les autorités provinciales pour le stockage non réglementé. L'utilisation répandue de réservoirs plus petits a fait que le carburant doit être livré plus souvent pendant les grandes périodes d'activités agricoles.

Le service avant tout

Un aspect important pour tous les agriculteurs lorsqu'ils tiennent compte des intrants comme le diesel est le service. Il peut être difficile de prévoir la consommation de diesel des agriculteurs et le rythme de cette consommation en raison des conditions climatiques. La demande globale de carburant dans les exploitations agricoles est élevée à certaines périodes alors que tous les agriculteurs sont appelés à livrer leurs produits en même temps. En conséquence, les agriculteurs cherchent un fournisseur de diesel qui peut être fiable et sensible à leurs besoins de sorte que leurs activités agricoles ne sont jamais retardées en raison d'un manque de carburant. Ils s'attendent maintenant à des services comme la livraison le jour même et au « remplissage du réservoir » (lorsque le camion d'approvisionnement se trouve à passer dans la région). La plupart des agriculteurs sont loyaux envers leur distributeur local et sont prêts à se priver des petites économies offertes par une source concurrente si leur fournisseur actuel a démontré sa fiabilité. Il n'est d'ailleurs pas surprenant que certains producteurs agricoles aient indiqué que la concurrence semblait plus grande à l'égard du service que des prix.

Changements dans la distribution du carburant

Auparavant, le carburant était acheté de fournisseurs ou de distributeurs qui avaient une installation de stockage locale. Les rapports personnels entre l'agriculteur et le fournisseur ont de façon générale étaient très forts. Le distributeur local était susceptible d'être un voisin actif dans la collectivité. Le stockage de carburant et le point de vente commercial dans la localité signifiaient que des revenus étaient produits localement et restaient dans la collectivité. Le distributeur comprenait les besoins de l'agriculteur et on pouvait se fier sur lui lorsqu'on était à court. Des modalités de paiement pouvaient être négociées en fonction des liquidités de l'agriculteur. De plus, le distributeur local pouvait livrer le carburant directement dans les champs de l'agriculteur, là où c'était plus pratique pour ravitailler en carburant la machinerie.

Cependant, le réseau de distribution rural de diesel a subi d'importants changements ces dernières années. Le fait que les fournisseurs ont besoin d'installations locales et de distributeurs plus efficaces a entraîné le

regroupement d'activités locales de façon à créer des agences et des revendeurs régionaux plus importants desservant une plus grande zone (p. ex., bien au delà de 100 kilomètres). Ce regroupement rappelle la fermeture de milliers de petites stations d'essence locales dans les années 80 et 90 et leur remplacement par des super stations-service libre-service plus efficaces. Le résultat net est une diminution des frais fixes qui, en théorie, devraient entraîner en bout de ligne une diminution des prix pour l'utilisateur final.

L'ampleur de la rationalisation en milieu rural, plus particulièrement dans l'ouest du Canada, dépend en partie des actions des grandes coopératives agricoles qui sont d'importants fournisseurs du marché agricole. En tant qu'organisations appartenant aux membres et sensibles aux besoins des agriculteurs, elles ont manifesté le souhait de garder leur présence locale et peuvent ne pas avoir le même intérêt dans le regroupement. Quoi qu'il en soit, il y a eu une rationalisation massive au sein des fournisseurs coopératifs qui doivent devenir plus efficaces pour rester sur le marché. Cependant, les coopératives continuent à maintenir une présence dans les régions qui reçoivent moins d'attention de la part des grandes pétrolières.

Toutefois, les agriculteurs sont très inquiets de l'incidence de ce regroupement des points de distribution du diesel. Ils craignent que cela entraîne une diminution du service, notamment une livraison de carburant moins adaptée aux besoins. Ils pensent que les livraisons à partir d'un centre régional ne se feront que lorsqu'il y aura suffisamment de clients pour justifier le déplacement dans la région locale. Certains agriculteurs ont indiqué qu'ils ont déjà fait l'expérience de livraisons moins fréquentes en raison du regroupement des points de distribution. Le résultat final pourrait être que les agriculteurs seraient forcés d'acheter des réservoirs de carburant plus gros de façon à garantir un approvisionnement adéquat pendant les périodes de pointe. Dans la plupart des cas, cela voudrait dire que les agriculteurs seraient obligés de payer pour faire mettre à niveau leurs emplacements de stockage pour qu'ils soient conformes aux règlements sur l'environnement qui s'appliquent aux réservoirs de carburant plus gros. Les agriculteurs ont soutenu qu'ils ne veulent pas devenir des dépôts de carburant qui nécessitent un entretien considérable et peuvent poser certains risques. Néanmoins, cette évolution pourrait devenir inévitable.

Bien que, parmi les agriculteurs interviewés, aucun n'ait mentionné avoir manqué de carburant, ils sont très préoccupés par la possibilité d'une pénurie causée par le fait que les distributeurs sont situés loin de la ferme ; même la plus petite erreur dans leur gestion du carburant pourrait entraîner des pénuries.

Cependant, les progrès de la technologie font qu'il est possible de surveiller électroniquement les réservoirs de carburant, surveillance qui permettra d'avertir le fournisseur lorsque le niveau de carburant dans un réservoir d'un client est faible. Un réseau de tels réservoirs automatisés peut permettre aux fournisseurs de planifier leurs livraisons de carburant de façon beaucoup plus efficace.

Ententes d'achat de diesel

Les agriculteurs peuvent se procurer leur diesel auprès de plusieurs sources, les plus courantes étant : le revendeur sous marque, l'agent sous marque et le revendeur indépendant, ou directement auprès d'un raffineur régional ou d'un grand raffineur.

Revendeurs sous marque

Les revendeurs sous marque ont des liens « indépendants » de vente et d'achat auprès de leur fournisseur qui est généralement un raffineur régional ou un grand raffineur. Ils sont habituellement les propriétaires de l'installation qu'ils exploitent ou ils la louent de leur fournisseur. Les revendeurs sous marque sont autorisés à vendre les produits pétroliers sous marque du vendeur dans une région commerciale désignée. La plupart du temps, ils achètent à un prix négocié en fonction de leur volume et du prix de gros affiché à la rampe sans étiquette. En grande partie, l'établissement des prix pour les clients du secteur agricole sera par conséquent touché par les changements du prix à la rampe sans étiquette, la marge souhaitée et les coûts d'exploitation du revendeur ainsi que les conditions du marché local, le revendeur sous marque déterminant le prix de vente et assumant les sommes à recevoir. Les revendeurs sous marque peuvent également servir d'agents pour leur fournisseur en effectuant les livraisons aux plus gros clients agricoles « délégués ». Ils reçoivent habituellement une commission en fonction du volume ou du transport effectué pour ce type de vente. Dans le dernier cas, c'est le fournisseur qui établit les prix aux clients.

On compte à l'heure actuelle 420 revendeurs sous marque au Canada. Les deux tiers offrent les marques des trois grands raffineurs-négociants, tandis que l'autre tiers vend les produits des raffineurs régionaux.

Agents sous marque

Les agents sous marque sont essentiellement des transporteurs livreurs ou contractuels pour leur fournisseur. Ils sont chargés de percevoir les comptes et de vendre au prix déterminé par leur fournisseur, qui est habituellement un

raffineur-négociant. La plupart des agents sont rémunérés en fonction du volume et assument leurs frais d'exploitation. Le fournisseur est propriétaire de l'installation en vrac que les agents exploitent. La détermination des prix aux clients agricoles revient au fournisseur étant donné que les rabais ou prix spéciaux doivent être approuvés par l'entreprise que l'agent représente. Le prix pour les clients agricoles est déterminé par une panoplie de facteurs liés aux coûts et au marché, y compris la concurrence locale, la marge souhaitée et les frais d'exploitation d'agence.

On compte à l'heure actuelle environ 480 agences sous marque au Canada, dont 90 p. 100 ont des liens avec les trois grands raffineurs-négociants. Les autres sont associées aux raffineurs régionaux.

Revendeurs indépendants

Les revendeurs indépendants n'ont aucune affiliation sous marque avec un raffineur régional ou un grand raffineur et ils vendent des produits pétroliers sous leur propre marque de commerce. Ils s'approvisionnent auprès des raffineurs ou des grossistes, ou des deux, à des prix qui sont habituellement négociés sous forme d'un rabais, fondé sur le volume, par rapport au prix à la rampe du gros sans étiquette. Par conséquent, leur prix pour les clients agricoles est fortement influencé par les changements dans le prix du gros à la rampe sous-jacent, la marge souhaitée et les frais d'exploitation du revendeur ainsi que la concurrence locale.

On compte environ 120 revendeurs indépendants en ce moment au Canada.

Raffineur régional et grand raffineur

Certains grands clients agricoles reçoivent parfois leurs produits directement d'un raffineur. Le prix à l'égard de ces transactions est normalement établi par rapport au prix à la rampe du gros sans étiquette. Le grand fournisseur détermine le prix et doit tenir compte des mêmes facteurs liés au marché et aux coûts, comme dans les autres modes de fonctionnement.

Établissement des prix

Traditionnellement, le prix était négocié entre l'agriculteur et le distributeur au début de l'année et demeurait le même pour le reste de l'année. Le prix représentait habituellement le coût pour le distributeur plus sa marge concernant le transport et d'autres coûts, moins un rabais fondé sur le volume de carburant acheté par l'agriculteur. Cependant, avec la récente volatilité accrue des prix sur le marché pétrolier, les agriculteurs se rendent compte que les prix peuvent changer d'une livraison à l'autre.

Nombreux sont ceux qui ont manifesté de la frustration à essayer de comprendre les grandes fluctuations de prix au cours des derniers mois. On semble croire en général que les fluctuations de prix sont asymétriques, c.-à-d. qu'ils augmentent plus rapidement qu'ils ne diminuent. Certains agriculteurs se demandaient également pourquoi des exploitations agricoles voisines payaient un prix différent.

De nombreux agriculteurs se sont dits inquiets au sujet du manque de transparence dans l'établissement du prix de gros du diesel et dans la façon dont l'établissement des prix se fait. Le distributeur joue maintenant un rôle moins actif dans l'établissement des prix et, dans de nombreux cas, il a été remplacé par un siège social centralisé et moins souple. Les prix continuent en général à se fonder sur les volumes achetés ainsi que sur les frais de livraison, mais en raison de la transparence limitée dans l'environnement plus centralisé et rationalisé, les prix sont plus difficiles à comprendre.

Lorsque les agriculteurs demandent des soumissions, ils constatent que les prix sont très semblables chez les fournisseurs une fois qu'ils ont tenu compte de tous les facteurs. Les rabais se fondent habituellement sur le volume : plus la quantité est importante, meilleur est le rabais par rapport au prix de détail. Cependant, étant donné que la plupart des agriculteurs ont des réservoirs de 4 000 litres ou moins, leur capacité d'obtenir un rabais est faible. Les propriétaires d'exploitations agricoles plus petites ont constaté que les rabais fondés sur le volume les empêchaient d'obtenir des rabais sur le prix.

Les distributeurs coopératifs offrent souvent des programmes de fidélisation en vertu desquels ils remboursent aux clients un pourcentage de leurs achats totaux, mais les coûts initiaux peuvent être supérieurs étant donné qu'il n'y a parfois aucun rabais immédiat sur le volume. Ce montant peut varier d'une coopérative à l'autre en fonction de la philosophie et de la santé financière de l'organisation. Bien que les coopératives soient au courant des autres prix sur le marché, elles visent habituellement à obtenir une marge fixée sur les carburants qu'elles fournissent à leurs membres et, de ce fait, peuvent être moins souples à l'égard de rabais sur le prix. L'équipe de recherche a constaté que les agriculteurs qui sont membres d'une coopérative sont de façon générale assez loyaux envers leurs fournisseurs. Un grand nombre d'agriculteurs ont indiqué qu'il est très peu probable qu'ils changent de fournisseur pour une petite différence de prix s'ils sont satisfaits du service de leur fournisseur actuel.

Achats groupés

Certains agriculteurs ont essayé de conclure des ententes d'achats groupés ou sont actuellement assujettis à de telles ententes. Les achats groupés sont réalisés par

plusieurs agriculteurs qui s'unissent pour demander des soumissions relativement à l'approvisionnement en carburant ou d'autres intrants. Le principe qui sous-tend les achats groupés est qu'en regroupant le volume auprès d'un fournisseur, le groupe devrait pouvoir obtenir un prix inférieur pour le carburant. On a trouvé des exemples d'achats groupés dans chaque région visitée.

Les agriculteurs ont indiqué que la plupart des fournisseurs manifestaient très peu d'intérêt à soumissionner pour leur groupe d'achat. Certains fournisseurs ont pour politique de ne pas répondre aux appels d'offres pour achats groupés. C'est souvent le cas, par exemple, des coopératives, étant donné qu'elles représentent déjà des membres qui se sont regroupés pour leurs achats. Les fournisseurs intéressés demandent souvent une forme de garantie au cas où un ou plusieurs membres du groupe ne seraient pas en mesure d'effectuer les paiements requis pour le carburant, ou demandent que les paiements soient faits en mode C.R. Pour les fournisseurs, une entente d'achats groupés n'équivaut pas nécessairement à des coûts moindres de transport étant donné que les livraisons doivent quand même être effectuées aux diverses exploitations agricoles. De plus, un groupe d'achat peut avoir moins d'importance pour un distributeur régional, comparativement à ce qu'il représentait pour un fournisseur local par le passé. Un problème particulier dans le cas des achats groupés est de s'assurer que tous les membres du groupe paient rapidement leurs factures afin de conserver l'entente. Un défaut de paiement de la part d'un membre du groupe peut mettre en péril l'approvisionnement en carburant de tout le groupe.

Les achats groupés d'intrants agricoles semblent avoir une incidence mitigée sur le prix du carburant agricole. Certains membres de groupes ont indiqué avoir obtenu de meilleurs rabais pour leur diesel. D'autres ont constaté qu'on ne leur offrait pas de rabais importants, ou que les rabais offerts étaient de courte durée. Dans certains cas, lorsqu'un groupe d'achat remportait du succès, ses membres constataient que d'autres fournisseurs offraient des rabais par rapport au prix négocié et réussissaient à diviser le groupe. Mettre sur pied et garder un groupe d'achat nécessite des efforts considérables. Une étude plus poussée semble nécessaire pour déterminer ce qui fait qu'un groupe d'achat remporte du succès.

Modalités de crédit

Par le passé, les modalités de crédit accordées aux agriculteurs étaient plutôt souples et correspondaient souvent au cycle des revenus de l'exploitation agricole. La norme actuelle de l'industrie quant aux modalités de crédit pour les clients agricoles est habituellement de 30 jours. Cependant, certains agriculteurs ont indiqué que

leurs modalités de crédit étaient inférieures à 30 jours, ce qui ne concorde pas du tout avec le cycle des rentrées de fonds des exploitations agricoles. Le diesel est un produit non récupérable une fois qu'il est consommé. De nombreux agriculteurs se sont retrouvés dans des situations où ils ont dû acheter leur carburant agricole C.R. ou payer leur livraison précédente avant qu'une nouvelle soit effectuée. De nombreux agriculteurs ne peuvent pas obtenir des institutions financières le crédit d'exploitation qui leur permettrait de se rendre jusqu'à la récolte.

Maintenant que les sièges sociaux des fournisseurs jouent un rôle plus important, les agriculteurs sont inquiets que le changement technique qui en résultera dans la facturation réduise également leurs modalités de paiement et que des méthodes telles que le débit automatique de leurs comptes bancaires deviennent la nouvelle norme pour payer les livraisons de carburant.

On a laissé entendre qu'une raison importante à l'origine du regroupement des points de distribution du carburant et d'un passage à un système centralisé de facturation est que les distributeurs locaux sont trop près des clients et manquent de fermeté pour régler les paiements en retard.

Concurrence pour la clientèle

Les agriculteurs dans les régions visitées ont tendance à avoir le choix entre deux et quatre fournisseurs de carburant. Un grand nombre ont prétendu que les agents locaux se faisaient une concurrence pour leur clientèle en fonction du service, et non du prix. Compte tenu de la faible plage de prix, de nombreux agriculteurs achètent leur carburant de la coopérative locale étant donné qu'ils pourraient recevoir par la suite une ristourne en fonction du volume acheté ou en raison de leur loyauté envers la notion de coopérative. Cependant, la capacité des coopératives de faire concurrence sur le plan des prix aux raffineurs-négociants sera selon toute vraisemblance mise à l'épreuve étant donné que ces derniers distribuent leurs produits à partir de terminaux régionaux plus efficaces tandis que les coopératives conservent un plus grand nombre de points de distribution locaux.

Il ne semble pas y avoir de tentatives concertées de la part des grands fournisseurs d'accroître leur part du marché des agriculteurs dans aucune des régions visitées dans le cadre de la présente étude. Cependant, il y a des indications que des revendeurs spécialisés plus petits sont intéressés à conclure des ententes d'approvisionnement avec le secteur agricole qui tiennent davantage compte des besoins des agriculteurs (p. ex., une gestion active du réservoir de carburant sur les terrains de l'exploitation agricole, des modalités de crédit plus favorables).

Capacité de récupérer les coûts découlant des augmentations de prix

La capacité de récupérer les coûts occasionnés par l'augmentation des prix dépend de la façon dont les prix des produits à l'intention des agriculteurs sont établis sur le marché. Lorsque les prix sont déterminés sur les marchés mondiaux, comme dans le cas du blé, les possibilités de compenser l'augmentation des coûts sont limitées, à moins que le prix mondial du produit n'augmente. Il peut se produire un certain rajustement par l'entremise des programmes fédéraux de stabilisation du revenu agricole.

Lorsque les prix des produits sont déterminés par des offices de commercialisation, comme une commission des produits laitiers, les augmentations de prix peuvent en général être récupérées, quoique seulement après une certaine période d'attente, c.-à-d., lorsqu'il y a une révision des prix. Dans le cas des véritables cultures commerciales, telles que les fruits et les légumes, les prix sont déterminés en fonction de l'offre et de la demande. Les agriculteurs contrôlent leurs prix et peuvent passer les augmentations, en fonction des prix de leurs concurrents.

Meilleure gestion du carburant agricole

La rationalisation des points de distribution du carburant et les récentes augmentations de prix auront plusieurs répercussions pour les agriculteurs. Tout d'abord, les agriculteurs devront accorder plus d'attention à la gestion de leur approvisionnement en carburant, en particulier pendant les périodes les plus occupées de l'année. Il sera de plus en plus difficile d'obtenir un service le jour même, et les agriculteurs devront intégrer ce changement dans leurs pratiques agricoles.

Ensuite, tel qu'on l'a indiqué précédemment, il ne fait aucun doute que les agriculteurs devront envisager une augmentation de leur capacité de stockage de carburant, malgré le coût accru en capital et bien qu'ils ne veulent pas que leurs exploitations agricoles deviennent des dépôts d'importantes quantités de carburant. À tout le moins, les agriculteurs devront suivre leur approvisionnement en carburant plus souvent afin que les livraisons puissent être planifiées le plus possible.

De plus, plusieurs représentants du secteur agricole, des coopératives de même que de l'industrie du diesel ont parlé de la nécessité pour les agriculteurs d'être plus proactifs en ce qui concerne le prix du carburant. Tel que l'a mentionné une personne, le manque apparent de prix concurrentiels est attribuable en partie à l'absence d'un acheteur approprié effectuant les achats. Par le passé, de nombreux agriculteurs n'accordaient pas d'attention aux achats de carburant étant donné que le carburant ne con-

stituait pas un coût d'intrant important. Cependant, cette méthode passive changera selon toute vraisemblance étant donné que les coûts du diesel réduisent la marge des producteurs agricoles.

Par conséquent, les agriculteurs devront devenir de meilleurs négociateurs pour l'achat du carburant. À cette fin, ils devront être plus au courant des prix du carburant avant de conclure des ententes d'achat avec des fournisseurs et demander des prix en fonction de modalités uniformes (c.-à-d. , des prix avant taxes ou après taxes, avec ou sans transport). Les agriculteurs devront également négocier à l'avance le carburant plutôt que dans le milieu du champ, alors qu'ils ont besoin du carburant immédiatement. Certains agriculteurs n'étaient pas au courant du prix qu'ils payaient leur diesel. Les agriculteurs qui tiennent compte du prix du diesel semblaient obtenir de meilleurs prix que ceux qui adoptaient une approche moins active dans l'achat du carburant. Le mode des achats groupés dont il a été question plus tôt est un exemple d'une méthode plus proactive d'achat du carburant.

On a également laissé entendre que les agriculteurs doivent accorder plus d'attention à la facturation du carburant. Les agriculteurs n'examinent pas de façon adéquate leur facture de carburant pour vérifier si ce sont les bonnes quantités et le bon prix négocié qui sont inscrits.

Enfin, les agriculteurs devront continuer à adopter plusieurs stratégies visant à réduire la consommation de carburant diesel. Ces stratégies comprennent les semis directs ou les semis avec travail minimal du sol et un nombre moins élevé de passages. Lorsqu'ils peuvent se le permettre financièrement, les agriculteurs achètent de la machinerie à haut rendement énergétique.

Qualité/Environnement

La qualité du diesel est un enjeu important pour les producteurs agricoles. Bien que de nombreux participants aient entendu parler d'agriculteurs qui ont reçu du carburant de piètre qualité par le passé, il n'y a eu aucune mention récente de problèmes de qualité parmi les agriculteurs interviewés dans le cadre de l'étude. Contrairement à l'industrie du camionnage, les agriculteurs consomment leur diesel sur une base saisonnière. Cela signifie que les producteurs agricoles doivent s'assurer qu'ils ont utilisé leur diesel d'été avant de remplir leurs réservoirs de diesel d'hiver. Sinon, un mélange des deux types de diesel pourrait entraîner un problème de gel en hiver.

Il y a également eu mention d'inquiétudes au sujet de l'incidence de l'utilisation de diesel à faible teneur en soufre dans des machines moins jeunes. Contrairement au

secteur du camionnage, on ne change pas souvent la machinerie agricole. Une modification dans la composition du carburant, tel que le passage à un diesel à faible teneur en soufre pour des raisons liées à l'environnement, peut par conséquent poser un problème dans le cas des machines agricoles plus anciennes. Pour beaucoup d'entre elles, il faut ajouter un additif spécial au diesel à faible teneur en soufre afin d'empêcher des problèmes de rendement. Ces additifs entraînent, pour l'agriculteur, une augmentation de prix correspondant à environ un à deux cents le litre. Dans d'autres cas, les moteurs doivent subir des modifications importantes pour respecter les nouvelles spécifications en matière de carburant. Par conséquent, les changements au niveau des normes de carburant peuvent avoir une incidence plus grave sur les frais d'un agriculteur. Tel qu'on l'a indiqué auparavant, pour respecter ses engagements en matière environnementale, le gouvernement fédéral a annoncé des plans visant à faire passer la teneur en soufre du diesel pour véhicules routiers de 500 ppm à 15 ppm d'ici 2006. On ne sait pas encore si cette exigence touchant le diesel pour véhicules routiers influera sur la capacité des raffineurs de continuer à produire le diesel hors route à plus forte teneur en soufre qu'utilisent les machines agricoles.

Tel qu'on l'a mentionné plus tôt, les facteurs liés à l'environnement jouent en fait un rôle important pour ce qui est du carburant diesel et du prix. La pression est de plus en plus forte pour que les agriculteurs stockent de plus grandes quantités de carburant dans des réservoirs de car-

burant plus gros qui devront être conformes aux règlements sur l'environnement, et ce, à un coût supplémentaire pour les agriculteurs. En revanche, certains fournisseurs ont mis en place des programmes en vertu desquels ils gèrent les réservoirs de carburant et supervisent tout l'entretien ainsi que le respect de la réglementation sur l'environnement. Évidemment, ce service comporte un coût plus élevé pour l'agriculteur, coût qui se reflète dans son prix du litre de diesel.

Autres enjeux

Bien que la présente étude n'ait porté que sur le carburant diesel, les agriculteurs ont cerné la nécessité d'examiner aussi l'incidence de l'augmentation des prix du gaz naturel sur leurs activités. Une grande partie de leurs engrais—un facteur de coût plus important pour les agriculteurs que le diesel—sont des dérivés du gaz naturel. De nombreux agriculteurs ont dit qu'ils payaient environ 75 p. 100 de plus pour l'engrais en 2001 qu'en 2000 en raison de la montée en flèche des prix du gaz naturel.

De nombreux agriculteurs croient également que le gouvernement fédéral devrait éliminer sa taxe d'accise sur les carburants agricoles à fins d'uniformité avec la politique fiscale des provinces. À l'heure actuelle, le carburant agricole est exempté des taxes provinciales à la consommation dans toutes les provinces, mais les agriculteurs paient la taxe d'accise fédérale de quatre cents le litre.

Études de cas

Dans le cadre de sa recherche, Le Conference Board du Canada a examiné en détail cinq régions du Canada : Moncton, au Nouveau-Brunswick; Saint-Hyacinthe, au Québec; Winnipeg, au Manitoba; Regina, en Saskatchewan; et Guelph, en Ontario. Les études de cas se sont en grande partie fondées sur des entrevues réalisées dans ces régions. Ces dernières avaient un grand nombre de caractéristiques communes en fait de façon dont l'industrie est organisée et des enjeux qui touchent à la fois les secteurs du camionnage et de l'agriculture. Dans toute la mesure du possible, ces préoccupations et questions communes ont été traitées plus tôt dans les parties sur les secteurs du camionnage et de l'agriculture.

Cependant, on a également observé certaines caractéristiques ou différences régionales importantes. Dans le but d'aider le lecteur, nous présentons dans le présent document seulement les différences régionales. Les préoccupations des intervenants sont regroupées de façon à ce qu'on ne puisse pas identifier un intervenant précis. Néanmoins, l'équipe de projet estime que les préoccupations exprimées se reflètent de façon précise dans les études de cas qui suivent.

Moncton, au Nouveau-Brunswick

Aperçu

La grande région de Moncton, qui compte une population de 114 000 habitants, est la deuxième ville en importance du Nouveau-Brunswick. L'économie de Moncton est étroitement liée à celle du Nouveau-Brunswick et à celle de toute la région de l'Atlantique. Les principales activités économiques de la province gravitent, dans l'ordre, autour des aliments et des boissons, des pâtes et du papier, des scieries, des fabricants de meubles et d'autres industries axées sur l'exploitation forestière, de la transformation du métal, du matériel de transport et de la transformation de minerais non métalliques et de métaux de première fusion.

C'est également au Nouveau-Brunswick que l'on retrouve un important raffineur, grossiste et négociant régional, Irving Oil. Il est impossible d'examiner l'économie dans la région sans tenir compte de l'influence du groupe des industries Irving. Irving est le plus important fournisseur de produits pétroliers du Canada atlantique ; la société est propriétaire de trois des plus importantes entreprises de camionnage de la région et elle a des intérêts consid-

érables dans l'agriculture ainsi que dans la plupart des autres secteurs de l'économie du Nouveau-Brunswick. Irving possède également la raffinerie la plus grande et la plus moderne du Canada, à Saint John, ainsi que le plus important réseau de distribution de tout le Canada atlantique.

Importance du camionnage

Le camionnage est une activité cruciale au Nouveau-Brunswick et dans le reste de la région de l'Atlantique. L'emplacement stratégique de Moncton—grâce à son accès facile à tous les grands marchés des Maritimes et à ses importants liens avec le marché des États-Unis—en fait la plaque tournante de la région pour ce qui est du transport routier. Tous les envois EDC (expédition de détail - camion) pour la région de l'Atlantique passent par Moncton, et toutes les grandes entreprises de transport terrestre de la région ont leur siège social dans la région de Moncton. Sur les quelque 200 entreprises de camionnage que compte la région de l'Atlantique, plus de moitié viennent du Nouveau-Brunswick, dont six des plus importantes du Canada. Les entreprises de camionnage du Nouveau-Brunswick offrent la livraison le jour même à Montréal, Boston ou New York; la livraison le lendemain à Toronto et Cleveland; la livraison le troisième jour à St. Louis ou à Laredo, à la frontière du Mexique; et la livraison le sixième jour à Los Angeles.

Le transport pour le compte d'autrui au Canada atlantique a engendré un peu plus de 960 millions de dollars en recettes d'exploitation en 1997, soit un peu plus de 7 p. 100 des recettes totales au Canada. Cette donnée se compare à la contribution de 5,8 p. 100 de la région au PIB. Au cours de la période de 1987 à 1996, les recettes provenant du camionnage ont augmenté annuellement de 3,5 p. 100, comparativement à une croissance de l'industrie dans l'ensemble du Canada de 5,4 p. 100.

Préoccupations liées au camionnage

Approvisionnement

L'approvisionnement en diesel de l'industrie du camionnage au Canada atlantique est nettement dominé par les quelques intervenants qui ont un réseau d'approvisionnement suffisant pour répondre aux besoins des camionneurs—les grands raffineurs-négociants et les raffineurs-

négociants régionaux. L'Atlantique ne compte pas un nombre important de détaillants ou de revendeurs indépendants qui peuvent appuyer l'industrie du camionnage au delà des besoins locaux.

Prix

En général, l'information sur les prix est donnée aux clients en fonction d'une formule qui n'est connue que du fournisseur, mais le prix semble relié aux prix à la rampe. L'absence d'une formule peut être attribuable en partie au fait qu'Irving Oil, le plus important fournisseur de la région, est une entreprise privée et qu'elle n'affiche pas le prix à la rampe. Quoiqu'il en soit, il est évident que tous les fournisseurs sont continuellement au courant du prix du diesel à la rampe régional et de New York et que leurs prix sont déterminés en conséquence. Les exploitants d'entreprises de camionnage de la région de Moncton ont démontré qu'ils étaient les mieux informés au Canada des prix du diesel. Un grand nombre suivent activement les prix de référence importants.

Transparence des prix

Le milieu du camionnage du Canada atlantique a estimé que l'absence d'une explication claire des variations de prix était une question importante, tout particulièrement lorsqu'il y a une augmentation des prix. Les entreprises qui se tiennent au courant des nouveautés sur les marchés internationaux ne peuvent souvent pas expliquer les variations de prix par rapport à la situation internationale. Le fournisseur ne donne jamais d'explications quant à ces changements, ce qui laisse aux utilisateurs finaux un sentiment d'impuissance face aux prix changeants et favorise l'opinion selon laquelle les changements sont arbitraires et contrôlés par les sociétés pétrolières. De plus, l'impression générale est que les changements de prix sont asymétriques—que les prix augmentent plus rapidement qu'ils ne baissent.

La plupart des intervenants dans l'industrie du camionnage croient qu'il y a très peu de concurrence entre les sociétés pétrolières pour ce qui est du prix. Il y a de toute évidence un avantage financier qui découle des volumes éventuels utilisés par une grosse entreprise de camionnage. Cependant, la présente étude a permis de constater que les différences de prix offertes par les sociétés pétrolières aux clients individuels sont plutôt minces, différant habituellement d'une fraction de un cent le litre et rarement de plus de un ou de deux cents.

L'ensemble des participants estime que le raffineur régional produit le niveau de concurrence qu'il y a sur le marché. Les différences de prix entre les sociétés

pétrolières du Canada atlantique ont semblé plus faibles que celles qu'il y a dans le reste du pays, quoique l'on ne puisse le démontrer de façon empirique en raison de la nature confidentielle des prix.

La présence d'une importante raffinerie dans la région porte de nombreux transporteurs à croire que les prix qu'ils paient ne reflètent pas les coûts réels dans la région, qui selon eux devraient être inférieurs à ceux qui sont en vigueur dans d'autres régions du pays. Bien qu'ils reconnaissent de façon générale que le prix mondial du brut soit le principal responsable des prix élevés du diesel, ils considèrent que les entreprises locales de camionnage devraient profiter de l'intégration d'Irving dans d'autres activités économiques. En même temps, il y a une perception générale selon laquelle la présence d'un important raffineur-négociant régional a donné lieu à une concurrence plus forte que celle qu'il y aurait normalement eue. Les prix dans la région sont jugés très concurrentiels par rapport aux prix en vigueur aux États-Unis, et on estime qu'il est avantageux pour les entreprises canadiennes d'acheter la plus grande partie possible de leur diesel au Canada.

Importance de l'agriculture

Le secteur de l'agriculture et de l'agroalimentaire représente 3,7 p. 100 du PIB du Nouveau-Brunswick et 13,2 p. 100 de toute la production industrielle. En 1996, on comptait 3 200 exploitations agricoles. En 1998, le secteur de l'agriculture de la province a produit des rentrées de fonds liées à la production agricole de l'ordre de 344 millions de dollars. Les principaux produits du revenu agricole sont les pommes de terre (24 p. 100), les produits laitiers (19 p. 100), la volaille et les œufs (18 p. 100) et les fruits et légumes (16 p. 100). Au Canada atlantique, c'est au Nouveau-Brunswick que l'on retrouve la plus grande superficie moyenne des exploitations agricoles, soit 287 acres.

La région du sud-est du Nouveau-Brunswick, où se trouve Moncton, compte un peu plus de 740 exploitations agricoles, soit 22,8 p. 100 du nombre total d'exploitations agricoles au Nouveau-Brunswick. Les ventes au comptant de produits agricoles rapportent environ 49 millions de dollars par année, ce qui représente 16,2 p. 100 des ventes de produits agricoles de la province. La plupart des exploitations agricoles (350) sont consacrées à l'élevage de bovins de boucherie ; viennent ensuite dans l'ordre les exploitations de produits horticoles (85), de produits laitiers (65) et de bleuets (50). La superficie moyenne des exploitations agricoles est d'environ 250 acres (100 hectares).

Préoccupations liées à l'agriculture

Approvisionnement

Les grands raffineurs-négociants et les raffineurs-négociants régionaux contrôlent l'approvisionnement du carburant agricole au Nouveau-Brunswick. Il continue d'y avoir des distributeurs indépendants sous marque et sans étiquette, mais leur nombre a diminué en raison de la rationalisation. De plus, il est souvent difficile pour ces indépendants d'offrir des prix inférieurs à ceux des raffineurs plus importants qui les approvisionnent également et, par conséquent, qui contrôlent le prix. Au Canada atlantique, le mouvement coopératif est également un élément important dans la fourniture des intrants agricoles, dont le carburant agricole. Comme d'autres distributeurs, les coopératives n'ont aucune capacité de raffinage qui leur soit propre et doivent s'approvisionner par l'entremise de contrats conclus avec les grands raffineurs et les raffineurs régionaux, ainsi que sur le marché comptant.

Dans la région de Moncton, la taille des fermes est légèrement inférieure à la moyenne régionale et beaucoup plus petite que ce que l'on retrouve dans l'ouest du pays. Comme on peut s'y attendre, la consommation de carburant agricole par les agriculteurs locaux est relativement faible, la plupart des exploitations agricoles consommant entre 10 000 et 20 000 litres de diesel par année. Les installations de stockage sur place ont habituellement une capacité d'environ 950 litres (250 gallons). Le stockage sur place est principalement limité par la législation sur l'environnement, qui prévoit une série rigoureuse de règlements sur les réservoirs de stockage de carburant d'une capacité supérieure à 1 000 litres. La plupart des agriculteurs ne peuvent se permettre de se conformer à ces règlements et, par conséquent, dépendent davantage des livraisons de diesel. En conséquence, la fréquence des livraisons ainsi que le temps qu'il faut à un fournisseur pour répondre à la demande de carburant d'un client sont les aspects les plus importants dont tiennent compte les agriculteurs dans leur choix d'un fournisseur.

Dans de nombreux cas au Nouveau-Brunswick, les réservoirs de stockage sur place sont fournis par les compagnies de carburant, étant entendu que les réservoirs serviront uniquement à stocker les produits du fournisseur. De nombreux agriculteurs semblaient croire que ces installations étaient fournies sans frais. Bien qu'il n'y ait aucun coût initial, la fourniture d'installations de stockage a une incidence sur le prix que l'agriculteur paie pour son carburant. Par conséquent, en bout de ligne, l'agriculteur paie ses installations de stockage par un prix plus élevé du carburant.

Prix/ententes d'achat du diesel

Les agriculteurs de la région de Moncton ont souvent mentionné qu'ils ne comprennent pas leur facture ni pourquoi les prix changent constamment. Traditionnellement, on négociait un prix au début de l'année et ce prix restait en vigueur pour le reste de l'année. À l'heure actuelle, en raison de la volatilité accrue des prix sur le marché pétrolier, les agriculteurs se rendent compte que les prix changent d'une livraison à l'autre. Il est difficile pour eux de s'adapter à cette situation et ils soupçonnent souvent que les sociétés pétrolières profitent d'eux.

Utilisations du carburant agricole

Les agriculteurs du Nouveau-Brunswick ne sont autorisés qu'à utiliser du diesel coloré pour les activités liées à la production agricole. Un grand nombre des agriculteurs du Nouveau-Brunswick interviewés aimeraient pouvoir utiliser leur carburant agricole dans le cadre d'activités complémentaires nécessaires à leur production agricole, mais ces activités ne sont pas pour l'instant assujetties à l'utilisation prescrite de carburant coloré. Ces activités comprennent le transport par camion de leurs produits au marché et l'utilisation de leurs camions pour le déneigement afin de faciliter la cueillette de leurs produits à l'entrée de l'exploitation agricole.

Saint-Hyacinthe, au Québec

Aperçu

On a retenu Saint-Hyacinthe pour l'étude de cas en raison de l'importance à la fois de l'agriculture et du camionnage dans la région. Saint-Hyacinthe, qui a une population de 39 000 habitants, est le centre de la Montérégie au Québec. C'est peut-être la plus importante région agricole de la province. Saint-Hyacinthe est également bien situé pour ce qui est des principaux réseaux routiers du Québec, et c'est un centre de camionnage où l'on retrouve de nombreuses entreprises de transport de toutes les tailles. L'économie de la Montérégie est axée sur l'agriculture et l'exploitation minière, et Saint-Hyacinthe est un grand centre agricole. L'agriculture procure directement 10 p. 100 des emplois dans la région de Saint-Hyacinthe, en plus des 12 p. 100 d'emplois provenant de la transformation des aliments.

Saint-Hyacinthe se trouve à 64 kilomètres de Montréal et à 200 kilomètres de Québec le long de l'artère principale qui relie les deux centres. Par conséquent, elle se trouve à proximité raisonnable de trois grandes raffineries _ celles d'Ultramar à Saint-Romuald et de Shell et de Petro-Canada

à Montréal. Irving Oil a un terminal à Trois-Rivières, et d'autres sociétés ont des terminaux à Montréal.

Importance du camionnage

Au Québec, le camionnage est une activité importante. Selon l'Association du camionnage du Québec, qui représente 90 p. 100 des véhicules utilisés dans le camionnage public au Québec, l'industrie du camionnage produit plus de 2,5 milliards de dollars par année en recettes et procure de l'emploi à environ 40 000 personnes dans la province.

C'est dans la région de Saint-Hyacinthe que l'on retrouve le siège social de plus de 60 entreprises régionales, nationales et internationales de transport. La grande partie du camionnage régional est axée sur les céréales, les liquides et le vrac. L'emplacement stratégique de Saint-Hyacinthe le long de l'autoroute transcanadienne, entre Montréal et Québec, donne aux camions de la région un accès facile à tous les grands marchés du Québec, de l'Ontario, des Maritimes et du reste du Canada, en plus d'importants liens sur les axes nord-sud vers les États-Unis et le Mexique. Saint-Hyacinthe est à 600 kilomètres des marchés de Toronto, de New York et de Boston qui, si on les combine à la population du Québec, donnent un accès facile à une population de plus de 65 millions de personnes. Dans un rayon de 35 kilomètres de Saint-Hyacinthe, il y a trois autoroutes qui mènent directement aux États-Unis. Les entreprises de camionnage implantées dans la région de Saint-Hyacinthe se font concurrence pour des livraisons en temps opportun dans tous les grands marchés d'Amérique du Nord. Saint-Hyacinthe est également très bien situé pour le transport interprovincial.

Préoccupations liées au camionnage

Prix

Les prix fournis aux entreprises de camionnage se fondent en général sur le prix à la rampe de Montréal, qui est publié dans le Bloomberg Oil Buyers' Guide. Ce guide est mis à jour électroniquement dès qu'il y a une variation du prix, mais une fois par semaine dans sa version papier. Les entreprises de la région de Saint-Hyacinthe ont manifesté une bonne compréhension de la façon dont les prix sont déterminés. Les prix ont tendance à changer plus rapidement qu'il y a plusieurs années, les prix hebdomadaires remplaçant les prix mensuels.

Concurrence

La plupart des transporteurs font face à une assez bonne concurrence. La plupart des grandes pétrolières et

des raffineurs régionaux cherchent activement à avoir leur clientèle. De plus, la création récente d'un terminal d'Irving Oil à Trois-Rivières, qui se trouve à 35 kilomètres de là, a ajouté un élément nouveau au marché local. Le Québec et l'Ontario sont des marchés importants pour les fournisseurs de diesel, et les fournisseurs régionaux essaient d'augmenter le nombre de leurs points de vente afin de mieux répondre aux besoins des entreprises de camionnage desservant l'est et le centre du Canada. Dans le cas des exploitants plus petits, les distributeurs indépendants sont également une option viable, deux sociétés indépendantes offrant un nombre limité de relais-routiers et d'installations de cartes-accès.

Comme c'était le cas dans d'autres régions, le volume est un facteur important dans la détermination à la fois de la concurrence et des rabais. Quoi qu'il en soit, dans la région de Saint-Hyacinthe, même les transporteurs plus petits estiment qu'il y a un solide intérêt vis-à-vis de leurs activités et qu'ils ont des prix concurrentiels. Les tentatives faites par certains groupes de petits transporteurs du Québec pour négocier collectivement de meilleurs prix du diesel en fonction de volumes groupés a attiré l'attention des fournisseurs et donné des prix plus bas pour les transporteurs, ce qui n'a pas été le cas dans toutes les régions du Canada.

La question des suppléments et de leur perception est un enjeu critique pour les propriétaires exploitants dans le marché du Québec et a été un sujet de discussion continu pour un forum sur le camionnage mis sur pied par le gouvernement du Québec. Les négociateurs des propriétaires exploitants essaient d'obtenir une entente pour leurs membres en vertu de laquelle les propriétaires exploitants recevraient un supplément carburant acceptable, peu importe que l'entreprise pour le compte d'autrui l'ai reçu ou non. Les entreprises de camionnage plus importantes craignent que cette mesure réduise leurs marges d'exploitation déjà très limitées. Les suppléments au Québec ne sont pas toujours calculés à un tarif au mille, mais sont souvent un taux forfaitaire qui couvre habituellement les expéditions entre les grands centres, tels que le circuit Montréal-Toronto.

Importance de l'agriculture

L'agriculture est la plus importante activité du secteur primaire au Québec. L'enquête agricole de 1996 indique que, cette année-là, on comptait 28 255 exploitations agricoles procurant environ 68 000 emplois. En 1999, les rentrées de fonds du secteur agricole se sont élevées au Québec à 5,1 milliards de dollars. Du point de vue des recettes produites, la ferme laitière a constitué la plus importante activité (29 p. 100), suivie du porc (15 p. 100), de la volaille et des bovins (10 p. 100 chaque), des

fruits et légumes (8 p. 100) et des céréales (8 p. 100). Les animaux et les produits d'origine animale représentaient 63 p. 100 de toutes les recettes agricoles, tandis que 25 p. 100 provenaient des cultures. Le Québec compte pour environ 17 p. 100 de la production agricole au Canada. Les recettes agricoles au Québec ont tendance à être plus stables que dans d'autres régions du Canada en raison du grand nombre d'offices de commercialisation de produits tels que le lait, la volaille, la dinde et les œufs. Plus de 92 p. 100 des ventes de produits agricoles du Québec sont visés par un régime de stabilisation fondé sur les coûts de production.

Comme dans la plupart des autres régions du Canada, le Québec a enregistré une diminution du nombre de petites exploitations agricoles, tandis que les entreprises de plus grande taille prennent de plus en plus d'importance. Entre 1995 et 1997, la proportion des exploitations agricoles ayant des recettes supérieures à 250 000 \$ a augmenté, passant d'un peu plus de 15 p. 100 à un peu moins de 19 p. 100.

C'est dans la région environnante de Saint-Hyacinthe que l'on retrouve le meilleur sol au Québec, en plus d'une longue saison de croissance qui peut atteindre 200 à 215 jours. La Montérégie produit un peu plus de 31 p. 100 des rentrées de fonds du secteur agricole du Québec et elle est la plus importante région à cet égard.

Préoccupations liées à l'agriculture

Le coût du carburant pour les agriculteurs de la région de Saint-Hyacinthe, bien qu'il constitue une dépense importante et en hausse, n'est pas un des principaux coûts d'intrant. On compte 1 426 exploitations agricoles dans la région de Saint-Hyacinthe. La taille moyenne de ces exploitations est de 157 acres, près de 40 p. 100 de moins que la moyenne provinciale qui s'établit à 258 acres. De plus, l'importance de l'agriculture axée sur les animaux signifie que les volumes de carburant agricole consommé sur la ferme sont relativement faibles, mais 95 p. 100 produisent également du maïs, du soya ou des céréales. La capacité des installations de stockage sur place pour les agriculteurs interviewés allait d'environ 1 900 litres à 3 800 litres (500 et 1 000 gallons).

Approvisionnement

Le mouvement coopératif (par l'entremise de sa division pétrolière, Les Pétroles Sonic) est le principal intervenant dans l'approvisionnement en carburant agricole dans la région de Saint-Hyacinthe. Il y a toujours des distributeurs indépendants sous marque et sans étiquette, mais leur nombre a été réduit suite à la rationalisation. Il se peut qu'à l'occasion ces distributeurs aient un léger avantage

financier par rapport aux coopératives en raison de leurs liens avec le raffineur. Bien que le mouvement coopératif n'ait aucune capacité de raffinage qui lui soit propre, il est en mesure de s'assurer un approvisionnement des principaux raffineurs et d'acheter des produits sur le marché comptant à la fois des raffineurs et des distributeurs. Le mouvement coopératif a réduit le nombre de ses installations de vrac de plus de 80 p. 100. Néanmoins, il a maintenu l'approvisionnement à son réseau de distribution grâce à des ententes d'échange avec d'autres installations de vrac dans toute la province.

Compte tenu du nombre d'agriculteurs dans la région, l'accès aux fournisseurs n'a pas diminué de façon marquée. Cette différence au niveau de la distribution tient probablement au rôle important de Les Pétroles Sonic dans l'approvisionnement en carburant diesel. Son réseau de distribution rejoint environ 50 p. 100 des agriculteurs du Québec, peu importe qu'ils soient ou non membres d'une coopérative. L'agriculture est au cœur de l'activité du mouvement coopératif. On pourrait par conséquent s'attendre à ce que son réseau de distribution—bien qu'il ait fait l'objet d'une rationalisation exhaustive, passant de 45 à 8 installations de vrac dans tout le Québec—reste plus attentif aux besoins de l'agriculteur. D'autres raffineurs-négociants ont aussi rationalisé leurs points de distribution, conformément à ce qui se passait dans d'autres parties du Canada.

Changements dans les rapports avec le distributeur

Les préoccupations soulevées par les agriculteurs dans d'autres régions au sujet de leurs rapports avec les distributeurs n'étaient pas évidentes dans la région de Saint-Hyacinthe. Les rapports entre l'agriculteur et sa coopérative locale sont demeurés intacts, et de nombreux agriculteurs ressentent un fort lien de loyauté envers leur coopérative locale. Les agriculteurs ont également loué le mouvement coopératif pour la communication de renseignements aux agriculteurs en ce qui concerne les différentes catégories de carburant, l'adaptation à la nouvelle technologie, ainsi que les questions liées à l'environnement.

Winnipeg, au Manitoba

Aperçu

L'existence et le développement de Winnipeg découlent en grande partie de son emplacement central et de son sol fertile pour l'agriculture. Winnipeg est une grande plaque tournante de distribution et le centre d'une activité économique considérable à la fois pour la province et le centre du Canada. Elle est située relativement près des

ports de Churchill, au Manitoba, et de Thunder Bay, en Ontario, et elle est desservie par trois chemins de fer continentaux. Winnipeg se trouve à 17 heures de route de Chicago et à 8 heures de Minneapolis. La population estimative de la région de Winnipeg en 1999 était de 677 525, soit environ 60 p. 100 de la population de la province.

Le commerce de détail et le transport comptent parmi les industries dominantes de la ville. Winnipeg est le plus important et le plus diversifié centre aérospatial de l'ouest du Canada. La ville compte également un important secteur manufacturier qui nécessite en bout de ligne de solides liens de transport pour expédier les produits.

Fait intéressant, dans les cas de Winnipeg et de Regina, on constate qu'il y a une interrelation considérable entre les industries du camionnage et de l'agriculture. Étant donné que le nombre d'élévateurs à grains diminue, les agriculteurs et les exportateurs de grains ont de plus en plus besoin des services de l'industrie du camionnage pour transporter le grain sur de plus grandes distances jusqu'aux élévateurs à grains plus rapides et de grande capacité situés le long des principaux corridors ferroviaires. Comme l'ont mentionné de nombreux agriculteurs, ils comptent beaucoup sur le secteur du camionnage.

De même, de nombreux représentants des entreprises de camionnage de l'Ouest canadien ont parlé de l'importance de l'industrie agricole pour l'économie—et de l'industrie du camionnage en particulier. Les produits agricoles connexes représentent une partie considérable des marchandises transportées par camion (à eux seuls les produits agricoles frais représentaient plus de 12 p. 100 de toutes les marchandises transportées par camion du Manitoba vers les États-Unis en 1998). De plus, le transport du grain est l'un des secteurs les plus concurrentiels du camionnage dans les Prairies.

L'interrelation des deux industries est également démontrée par le fait que plusieurs agriculteurs sont aussi des propriétaires exploitants de camions qui transportent leurs propres marchandises ou qui travaillent pour le compte d'autrui afin de gagner un deuxième revenu, en soutien à leurs activités agricoles.

La région de Winnipeg ne compte aucune capacité de raffinage dans les environs immédiats, mais elle est desservie par l'oléoduc venant d'Edmonton. Il y a deux terminaux pétroliers de vrac à Winnipeg qui sont exploités par Esso et Shell. Il y a aussi des ententes d'échange avec d'autres raffineurs.

Importance du camionnage

Winnipeg compte plusieurs terminaux de camionnage interprovincial et est le siège de plusieurs entreprises de

camionnage d'importance. L'autoroute qui ceinture la ville donne un accès facile aux destinations canadiennes de l'est et de l'ouest par la route transcanadienne. Le poste frontalier d'Emerson-Pembina, au sud de Winnipeg, est le deuxième point de passage frontalier international en importance du point de vue de l'achalandage dans l'ouest du Canada. Environ 95 p. 100 des marchandises transportées au Manitoba le sont par camion, tout comme 80 p. 100 du commerce de marchandises entre le Manitoba et les États-Unis.

L'incidence directe et indirecte totale de l'industrie du camionnage au Manitoba est d'environ 1,18 milliard de dollars du PIB du Manitoba, procurant de l'emploi à plein temps à environ 33 000 personnes et versant 654,9 millions de dollars en salaires, honoraires et avantages sociaux. Pour chaque tranche de 15 conducteurs, on compte environ 10 personnes qui ne conduisent pas mais qui soutiennent le camionnage pour le compte d'autrui.

Le nombre d'entreprises de camionnage pour le compte d'autrui établies au Manitoba a augmenté de 65 p. 100 entre 1990 et 1999, en partie en raison du regroupement des voies ferrées.

Préoccupations liées au camionnage

Approvisionnement

Contrairement aux transporteurs qui œuvrent à partir de l'Ontario ou du Québec, les entreprises de camionnage de la région de Winnipeg qui offrent des services interprovinciaux dépendent beaucoup soit d'un réseau d'installations de stockage dans des endroits stratégiques d'un bout à l'autre du Canada, soit d'un accès à un des systèmes nationaux de cartes-accès, soit aux deux.

Prix

Les transporteurs plus petits de la région de Winnipeg se sont dits très inquiets à l'idée que le prix du diesel puisse les obliger à abandonner les affaires.

Autres questions

Au Manitoba, les agriculteurs peuvent depuis longtemps utiliser le diesel hors route (qui n'est pas visé par la taxe provinciale à la consommation) pour transporter par camion les produits et les céréales de leurs voisins (en plus de leur propre grain) jusqu'à l'élévateur à grains. Par contre, les entreprises de camionnage qui transportent le grain n'ont pas droit à cette exemption particulière de taxes, ce qui les désavantage pour transporter les produits de la ferme.

Importance de l'agriculture

Winnipeg est le siège social de plusieurs entreprises agricoles d'importance, dont United Grain Growers, Cargill Limited, Agricore, James Richardson and Sons Limited, la Commission canadienne des grains et la Commission canadienne du blé. Le Winnipeg Commodity Exchange est la seule bourse canadienne d'options et de produits agricoles négociés à terme. Le secteur de l'alimentation et des boissons, qui se fonde beaucoup sur le secteur agricole solide et diversifié du Manitoba, constitue la plus importante industrie manufacturière du Manitoba.

Entre 1995 et 1999, l'agriculture et les industries connexes ont représenté en moyenne 11 p. 100 du PIB de la province. La contribution directe de l'agriculture au PIB était de 3 p. 100 en 1999, année où les revenus agricoles nets ont chuté.

On comptait 24 383 exploitations agricoles au Manitoba en 1996. Les exploitations familiales représentaient 98 p. 100 des exploitations agricoles, tandis que 1,5 p. 100 était des sociétés non familiales. La taille moyenne d'une exploitation familiale a augmenté au Manitoba et s'établissait à 784 acres en 1996.

On a observé au Manitoba une diversification de l'agriculture par rapport au blé. En 1991, les exploitations de blé représentaient 29 p. 100 des exploitations agricoles. En 1996, seulement 16 p. 100 de toutes les exploitations agricoles pratiquaient principalement la culture du blé. Cependant, le nombre d'exploitations bovines et d'exploitations spécialisées diverses a beaucoup augmenté au cours de cette même période.

En 1999, on a estimé les rentrées de fonds totales liées à l'agriculture à 2,95 milliards de dollars : 48 p. 100 provenant des cultures agricoles et 45 p. 100 de l'élevage (le reste se composant des paiements directs aux producteurs, tels que l'assurance-récolte). Le canola est devenu la plus importante récolte du Manitoba au cours des trois dernières années.

Ces dernières années, l'agriculture au Manitoba a vécu des moments difficiles en raison du faible prix des céréales et de la mauvaise température. En moyenne, le revenu total d'un exploitant agricole en 1998 était inférieur de 5 p. 100 à celui de 1997. En 1996, 32 p. 100 des exploitants agricoles avaient des emplois à l'extérieur de l'exploitation agricole.

Le carburant agricole représentait 6,7 p. 100 des dépenses nettes d'exploitation agricole en 1999. Les fermes et l'industrie agroalimentaire du Manitoba ont consommé presque 23 p. 100 de la quantité totale d'essence et du mazout consommé dans la province au cours de cette année-là.

Préoccupations liées à l'agriculture

Le carburant diesel est souvent, en importance, le troisième coût des intrants pour les cultivateurs de la région, après l'engrais et les pesticides. Son importance à ce titre est beaucoup plus grande au Manitoba par rapport à l'est et au centre du Canada. Il y a un ravitaillement considérable en carburant dans les exploitations commerciales où on doit transporter le carburant jusqu'aux machines dans les champs. Tel qu'on l'a souligné précédemment, les coûts de carburant pour un grand nombre d'agriculteurs du Manitoba sont à la hausse en raison des distances plus grandes qu'ils doivent parcourir pour transporter par camion leurs produits jusqu'à l'élevateur. Qu'ils transportent leur grain à l'aide de leur propre semi-remorque, qu'ils retiennent les services d'un transporteur ou qu'ils aient recours aux services de camionnage d'un marchand de grains, les agriculteurs paient en bout de ligne davantage pour le carburant qu'auparavant.

Approvisionnement

Pour la plupart des agriculteurs, le carburant diesel provenait auparavant de distributeurs locaux relativement près des exploitations agricoles de la région. Cependant, un grand nombre de ces dépôts locaux ferment et sont remplacés par des dépôts régionaux ou centraux comme à Winnipeg ou à Brandon. Même les fournisseurs d'un centre relativement important comme Portage la Prairie ont fermé leurs portes et ont été remplacés par des fournisseurs de Winnipeg. Un certain regroupement des fournisseurs était à prévoir étant donné que les exploitations agricoles devenaient plus grandes, mais les points de distribution sont centralisés bien au-delà du niveau prévu, ce qui a pour résultat que la zone d'attraction commerciale pour les fournisseurs continue de s'étendre. Les livraisons se font maintenant à l'aide de camions plus gros et moins fréquemment. De nombreux agriculteurs ont fait remarquer que, si la tendance se maintient, il pourrait devenir difficile pour les exploitations agricoles plus petites d'obtenir du carburant au moment où elles en ont besoin.

De nombreux agriculteurs du Manitoba ont maintenant des réservoirs de 3 800 litres (1 000 gallons) ou moins. Les règlements sur l'environnement touchant le stockage de carburant s'appliquent aux réservoirs d'une capacité plus grande (p. ex., une digue de confinement doit être érigée autour des réservoirs plus grands) et font par conséquent augmenter les coûts d'entretien de même que les risques pour l'environnement.

La plupart des agriculteurs nous ont dit qu'il y avait de deux à trois fournisseurs pour leur région. Federated Co-operatives Ltd. est un important fournisseur au Manitoba et est présent dans presque chaque région. Il fournit du carburant agricole aux coopératives locales, qui à leur tour alimentent principalement les agriculteurs (de 60 à 70 p. 100 du carburant est acheté à des fins agricoles). De plus, quelques distributeurs indépendants qui ont leurs propres installations de vrac approvisionnent aussi les agriculteurs.

La préoccupation la plus courante soulevée par les agriculteurs du Manitoba au sujet de la concurrence pour obtenir leur clientèle avait principalement trait à la diminution du nombre de fournisseurs et à l'impression que les postes centraux ou régionaux de distribution seront moins sensibles aux besoins locaux que les fournisseurs locaux l'étaient.

L'impression est que la part des coopératives sur le marché agricole a augmenté au fur et à mesure que les distributeurs sous marque retiraient leurs points de distribution locaux. L'incidence à long terme sur le prix du carburant agricole pour les producteurs agricoles demeure imprécise. Une forte rationalisation chez les grandes pétrolières peut se traduire par une diminution des prix pour l'utilisateur final. Cette possibilité pourrait ne plus être une option pour les coopératives qui souhaitent maintenir un accès plus étroit aux marchés agricoles.

Regina, en Saskatchewan

Aperçu

Regina est située dans le centre-sud de la Saskatchewan, à mi-chemin entre Calgary, en Alberta, et Winnipeg, au Manitoba. Elle se trouve tout près des États américains du Montana et du Dakota du Nord. L'économie de Regina est axée sur les ressources telles que l'agriculture, la production de pétrole et de gaz naturel et les télécommunications. Les activités gouvernementales et administratives jouent également un rôle important dans l'économie de la région. En plus d'être la capitale de la Saskatchewan, cette ville abrite le Saskatchewan Wheat Pool, la plus importante coopérative de manutention des grains dans le monde, et la raffinerie de Federated Co-operatives, qui a été intégrée à l'usine de valorisation du pétrole lourd New Grade Energy Inc. IPSCO, la plus importante aciérie de l'Ouest canadien a son siège canadien à Regina. La population de la région s'élevait à 193 652 habitants en 1996, mais les autorités municipales font remarquer que la population dans un rayon d'un jour

par camion est de 10 millions d'habitants dans des centres des deux côtés de la frontière canado-américaine.

La région de Regina a enregistré à la fin des années 90 une importante croissance économique (11,1 p. 100 en 1997 et 1998), qui a depuis ralenti en raison en partie des faibles prix des produits agricoles et de leur incidence sur le revenu des agriculteurs et, en bout de ligne, sur le secteur des services. Le secteur agricole a une profonde influence sur une grande partie de l'économie de la province. C'est en Saskatchewan que l'on retrouve la moitié de toutes les grandes cultures d'exportation du Canada : blé, avoine, orge, seigle, graines de lin et canola. Cela étant dit, on s'inquiète énormément de l'avenir de l'agriculture en Saskatchewan et de son incidence sur toute l'économie de la province.

Regina possède sa propre raffinerie (Federated Co-operatives Ltd.). La raffinerie est en voie d'expansion et sa production augmentera de 45 p. 100 une fois les travaux terminés. Regina reçoit aussi du pétrole par l'oléoduc d'Edmonton. De plus, on compte deux terminaux de carburant en vrac à Regina qui sont exploités par Esso et Shell. Il y a des ententes d'échange avec d'autres fournisseurs. Le gouvernement de la Saskatchewan a annoncé en 1998 des plans visant à créer à Regina le Petroleum Technology Research Centre.

Importance du camionnage

L'emplacement central de Regina lui permet de jouer un rôle important dans la distribution des marchandises vers les centres de l'Ouest canadien et vers des centres du Midwest américain et au-delà. On compte environ 2 400 entreprises de camionnage enregistrées en Saskatchewan et 95 p. 100 des marchandises qui circulent en Saskatchewan dépendent du transport par camion. Les industries de transport emploient plus de 28 000 personnes, soit 5 p. 100 de la main-d'œuvre de la Saskatchewan.

Préoccupations liées au camionnage

Prix

Des ententes relatives au carburant conclues entre les transporteurs et les fournisseurs se fondent souvent sur une entente du « prix à la rampe plus ». On a remarqué que le prix à la rampe en Saskatchewan avait tendance à être inférieur à celui de l'Alberta. Cependant, en raison des taxes provinciales plus élevées, le prix à la consommation est pratiquement le même. Plusieurs représentants de l'industrie du camionnage ont également fait remarquer que le prix à la rampe fluctuait—souvent, semble-t-il, sur une base quotidienne—depuis plusieurs mois. Cette situation semble

différer de la tendance traditionnelle d'une plus grande stabilité des prix dans l'Ouest canadien parce que le prix à la rampe aux États-Unis a moins d'influence à cet endroit.

Des entreprises de camionnage plus petites ont essayé de réaliser des achats groupés, mais les fournisseurs ont manifesté très peu d'intérêt à soumissionner. On a fait remarquer que la mise sur pied de groupes d'achat peut être difficile compte tenu d'aspects tels que la responsabilité et les besoins communs. Par exemple, diverses entreprises de camionnage peuvent nécessiter différents réseaux de cartes-accès et, par conséquent, différents fournisseurs en raison des différences dans les destinations et les routes empruntées.

Concurrence

Contrairement aux transporteurs du Québec et de l'Ontario, un grand nombre de ceux qui ont été interviewés à Regina croient qu'il y a une concurrence limitée pour leur clientèle. Chaque personne interviewée a fait remarquer que le choix se limitait à seulement deux ou trois fournisseurs dans la région, Federated Co-operatives étant un fournisseur possible pour l'industrie du camionnage en Saskatchewan. Certains ont estimé qu'il y avait très peu de concurrence au plan du prix.

Autres enjeux

Les agriculteurs peuvent utiliser un carburant diesel exonéré de taxe pour le transport de leurs propres produits, mais ils ne peuvent pas utiliser ce carburant pour transporter les produits de leurs voisins comme c'est le cas au Manitoba.

Importance de l'agriculture

Bien qu'il soit la troisième industrie en importance de la Saskatchewan, le secteur de l'agriculture et de l'agroalimentaire constitue la plus grande industrie primaire de la province et représente 8,3 p. 100 du PIB provincial. Il est le troisième employeur de la Saskatchewan (13 p. 100 de toute la population active).

En 1996, on comptait plus de 56 995 exploitations agricoles dans la province. Selon les données de 1999, les produits agricoles ont totalisé des rentrées de fonds d'environ 5,5 milliards de dollars, dont les deux tiers provenaient du blé et des autres principales céréales, et le tiers du bétail.

La taille moyenne d'une exploitation agricole est à la hausse en Saskatchewan. En 1996, elle était de 1 152 acres ; seulement 22 p. 100 des exploitations avaient 1 600 acres ou plus. Le prix moyen des céréales telles que le blé, le lin et le canola est à la baisse, et la dette active des exploitations agricoles est à la hausse.

Les agriculteurs de la Saskatchewan font face à des périodes particulièrement difficiles en raison en partie du faible prix des céréales. Nombreux sont ceux qui estiment qu'une exploitation agricole doit avoir au moins 2 000 acres pour devenir une exploitation céréalière durable. Cependant, tel qu'on l'a signalé, la plupart des exploitations agricoles n'ont pas cette superficie. En conséquence, les marges sont très minces pour les exploitants agricoles plus petits. Les augmentations des coûts des intrants tels que le diesel ou l'engrais peuvent être un facteur déterminant de la survie de certaines exploitations agricoles plus petites.

Selon la Saskatchewan Association of Rural Municipalities, le revenu agricole net réalisé dans la province en 1999 était évalué à 96 millions de dollars, soit une diminution de 87 p. 100 par rapport à la moyenne des cinq années précédentes. Le nombre de faillites agricoles dans la province a augmenté de 8 p. 100 en 1999, et l'emploi dans le secteur agricole de la Saskatchewan a diminué entre 1998 et 2000.

Préoccupations liées à l'agriculture

Tout comme au Manitoba, l'exploitation moyenne en Saskatchewan utilise de nombreuses machines à moteur diesel. De plus, de nombreux agriculteurs ont acheté des camions à moteur diesel pour les travaux dans les champs parce que le prix du diesel est inférieur à celui de l'essence (cette différence dans le prix s'est évanouie au cours de la dernière année). Le carburant diesel est souvent, en importance, le troisième coût des intrants pour les agriculteurs de la région, après l'engrais et les pesticides.

La principale préoccupation dans les régions rurales de la Saskatchewan a trait au regroupement des élévateurs et à l'abandon des voies ferroviaires, ce qui entraîne une augmentation des activités de camionnage et des coûts de carburant pour les agriculteurs. Par le passé, l'agriculteur moyen parcourait seulement de 10 à 15 kilomètres pour se rendre à l'élevateur à grains local. Maintenant, certains agriculteurs doivent parcourir jusqu'à 100 kilomètres pour se rendre au terminal de grande capacité le plus près.

Approvisionnement

La plupart des agriculteurs ont indiqué qu'ils étaient satisfaits de leur accès aux fournisseurs de diesel et du service offert, mais qu'ils s'inquiétaient des récentes tendances à la rationalisation de la distribution du carburant. L'approvisionnement en carburant vient de plus en plus d'endroits centraux tels que Regina ou de centres régionaux plutôt que de distributeurs ou de dépôts locaux qui se trouvaient habituellement dans un rayon de 30

kilomètres. Il s'ensuit que des camions plus gros approvisionnent les agriculteurs en carburant dans un rayon de 200 kilomètres. Il en résulte que le service quotidien ou les livraisons dans les champs au besoin se font moins fréquemment. Les agriculteurs craignent que le carburant ne devienne disponible qu'une fois que suffisamment de commandes ont été placées dans la région. La plupart prétendent qu'il deviendra difficile d'obtenir du service, en particulier s'il s'agit d'une petite exploitation agricole.

Les producteurs agricoles s'inquiètent également de questions telles que le vol de carburant et le stockage de quantités importantes d'un produit inflammable qui a toutes sortes de répercussions de nature environnementale associées à un réservoir plus gros. De nombreuses exploitations agricoles ne peuvent pas accueillir les camions plus gros qui, de plus en plus, livrent le carburant. Ces camions ne peuvent livrer le carburant dans les réservoirs situés dans divers champs, un service auquel de nombreux agriculteurs s'étaient habitués. En outre, les distributeurs plus centralisés sont moins susceptibles d'accepter de faire de telles livraisons.

Prix

Certains agriculteurs ont essayé, ou essaient actuellement, de conclure des achats groupés. Farmers of North America, de Saskatoon, est un important groupe qui met sur pied un programme d'achats groupés à l'intention des agriculteurs pour divers intrants, dont le carburant agricole. Dans le cas des agriculteurs beaucoup plus que des camionneurs, la question de la responsabilité à l'égard des paiements doit d'abord être réglée pour susciter un intérêt de la part des fournisseurs éventuels (c.-à-d., que se passe-t-il si un agriculteur ne peut acquitter ses factures?). En conséquence, une autosélection au sein du groupe peut se produire pour s'assurer de la sécurité de tous les partenaires. L'autre solution dans le cas des achats groupés est de payer C.R. à la livraison.

Modalités de crédit

Les modalités de paiement du carburant diesel constituent une question importante. Certains agriculteurs nous ont dit que leur période de crédit pour payer leur carburant diminuait—souvent de 10 jours ou même à la livraison au lieu de 30 jours—en raison en partie des difficultés financières récentes des agriculteurs. La réticence des institutions financières à prêter de l'argent pour l'achat d'intrants tels que le carburant vient aggraver le problème. Le recours à des facilités de crédit telles qu'une carte de crédit pour acheter du carburant pose un problème car des frais d'intérêt élevés (habituellement 2 p. 100 par mois) sont imputés aux soldes impayés.

Concurrence

Les coopératives locales approvisionnées par la raffinerie de la Federated Co-operatives sont un intervenant majeur dans le marché de la Saskatchewan. Les données obtenues indiquaient que les prix des divers fournisseurs étaient très semblables, sauf que les coopératives peuvent donner aux membres une ristourne à la fin de l'année en fonction des volumes achetés.

Capacité de récupérer les coûts découlant des augmentations de prix

De nombreux agriculteurs de la Saskatchewan ont fait remarquer qu'ils ne peuvent pas répercuter l'augmentation des coûts de carburant sur le prix de leur produit primaire (grains), car celui-ci est fixé sur les marchés mondiaux. En conséquence, les agriculteurs doivent absorber eux-mêmes toutes les augmentations des coûts.

Guelph, en Ontario

Aperçu

On a retenu la ville de Guelph pour l'étude de cas en raison de son importance en tant que centre agricole et de camionnage en Ontario. Guelph, qui a une population d'environ 100 000 habitants, est située dans le centre du comté de Wellington dans l'ouest de l'Ontario. Cette région est une importante région agricole de la province, comptant près de 14 000 exploitations agricoles produisant des recettes d'exploitation agricole de l'ordre de 1,57 milliard de dollars. Guelph est également bien située sur le plan des principaux réseaux routiers de la province, et on retrouve dans sa région environnante de nombreuses entreprises de transport de toutes les tailles. L'économie du comté de Wellington est axée sur l'agriculture. Guelph est un important centre organisationnel et de recherche agricole. Bien que l'agriculture procure directement seulement 2 p. 100 des emplois dans la ville même de Guelph et que l'industrie du transport et du stockage en procure un peu moins de 3 p. 100, l'importance de ces deux activités pour la région est beaucoup plus grande. La situation de Guelph est représentative à la fois de l'agriculture et du camionnage en Ontario.

Guelph est située à 100 kilomètres à l'ouest de Toronto, à environ 15 minutes au nord de l'autoroute 401. Elle se trouve par conséquent à distance raisonnable de toutes les raffineries et des terminaux de vrac de Toronto et du sud de l'Ontario.

Importance du camionnage

Le camionnage est une activité économique cruciale en Ontario. Selon l'Association de camionnage de l'Ontario, le camionnage a des retombées de plus de 3,3 milliards de dollars par année pour le PIB et procure directement ou indirectement de l'emploi à plus de 200 000 personnes dans la province. Soixante-dix pour cent du fret terrestre de l'Ontario et 80 p. 100 de ses échanges commerciaux avec les États-Unis se font par camion. Il y a environ 4 millions de camions qui traversent la frontière de l'Ontario et des États-Unis chaque année.

On retrouve à Guelph et dans sa région environnante le siège social de plusieurs entreprises régionales, nationales et internationales de transport de toutes sortes de marchandises. L'emplacement stratégique de Guelph près de la 401 et à proximité de Toronto et du centre industriel de l'Ontario en fait un endroit stratégique pour le camionnage. Les camions de la région ont un accès facile à tous les grands marchés de l'Ontario, du Québec et du reste du Canada, ainsi que de nombreux liens vers les axes nord-sud avec les États-Unis. Les entreprises de camionnage de la région de Guelph peuvent se concurrencer les autres pour livrer en temps opportun la production de l'Ontario dans tous les grands marchés nord-américains.

Préoccupations liées au camionnage

Prix

La plupart des entreprises de la région de Guelph surveillent le prix à la rampe de Toronto, et les entreprises se parlent parfois des prix et s'échangent des renseignements. Elles semblaient bien comprendre le lien entre leurs prix et celui à la rampe de Toronto en ce qui concerne le diesel.

Transparence des prix

La transparence des prix ne semblait pas poser un problème important pour les entreprises de camionnage interviewées dans la région de Guelph, bien qu'elles aient toutes l'impression que les changements de prix sont asymétriques—que les prix augmentent plus rapidement qu'ils ne diminuent. Comme c'était le cas pour les entreprises de camionnage de la région de Saint-Hyacinthe, la plupart des entreprises estiment que le prix qu'elles paient pour leur diesel est concurrentiel et reflète la situation du marché et de l'offre.

Concurrence

En raison de sa taille et de son importance, le marché du carburant de l'Ontario est l'un des plus concurrentiels

au Canada. Tous les grands raffineurs-négociants ainsi que plusieurs revendeurs et distributeurs indépendants y sont présents. La plupart des transporteurs tirent parti de cette concurrence pour leurs activités. Les entreprises de camionnage peuvent décider tous les jours des endroits où elles vont s'approvisionner, ce qui peut leur permettre d'économiser plus d'un cent le litre de diesel. Pour une entreprise de camionnage qui consomme 20 millions de litres par année, cela peut représenter une économie de 200 000 dollars par année ou plus.

De nombreuses entreprises de camionnage disposent d'importantes installations de stockage sur place, et cela crée une conjoncture favorable pour permettre aux revendeurs indépendants de répondre à leurs importants besoins sur place. Pour ce qui est des achats sur la route des entreprises de camionnage, les trois chaînes nationales offrent des systèmes de carte-accès viables sur les grandes artères provinciales. Des raffineurs régionaux venant d'autres régions essayent également de s'implanter dans le système de carte-accès de l'Ontario. De plus, plusieurs relais-routiers individuels ou chaînes ont recours à des méthodes novatrices pour attirer une partie de la clientèle de l'industrie du camionnage.

Comme dans d'autres régions, le volume de diesel que pourrait acheter une entreprise est le facteur déterminant dans l'intérêt manifesté par les fournisseurs et les rabais. Quoi qu'il en soit, dans la région de Guelph, même les transporteurs plus petits sont très au courant des prix offerts et constatent que la présence d'indépendants leur procure des solutions de rechange viables et concurrentielles au niveau de l'approvisionnement. Les intervenants rencontrés à Guelph n'étaient pas au courant de tentatives fructueuses de former des consortiums pour obtenir des rabais encore plus importants à l'achat de diesel.

Capacité de récupérer les coûts découlant des augmentations de prix

Les camionneurs de l'Ontario ont été les plus militants et les plus visibles dans la tentative de créer et de recevoir un supplément carburant raisonnable de l'expéditeur pour récupérer certains coûts liés à la montée du prix du diesel. Les propriétaires exploitants ont été aux premières lignes de cette bataille en raison de leur vulnérabilité particulière sur le marché. Cependant, compte tenu de l'importante concurrence dans l'industrie du camionnage, le pouvoir de négociation est entre les mains de l'expéditeur, qui peut remplacer son actuelle entreprise de camionnage par un concurrent qui ne cherche pas à obtenir un supplément. Comme dans d'autres régions du Canada, les expéditeurs qui ont la capacité de passer les frais à leurs clients sont les plus susceptibles d'accepter des suppléments carburant raisonnables.

En Ontario, les camionneurs ont remporté un assez bon succès dans la négociation de suppléments lorsque les prix du diesel ont atteint leur sommet et que l'économie de l'Ontario était en pleine expansion. Étant donné qu'on craint de plus en plus un ralentissement économique et que le prix du diesel a diminué dans une certaine mesure, plusieurs grands expéditeurs ont cherché à faire diminuer les suppléments négociés précédemment. La position de force de ces expéditeurs sur le marché leur permet d'imposer ces réductions, ce qui pourrait ensuite constituer un signal pour les autres expéditeurs ou entreprises de logistique.

Les associations de propriétaires exploitants de l'Ontario insistent sur le fait que sans une aide quelconque, de nombreux courtiers indépendants (autre nom pour des propriétaires exploitants) seront obligés de quitter l'industrie. Bien que cela puisse avoir peu de répercussions à court terme dans une économie qui ralentit, les expéditeurs pourraient faire face à une pénurie de camions.

Importance de l'agriculture

Bien que l'économie de l'Ontario soit très diversifiée, l'agriculture demeure l'une des plus importantes activités du secteur primaire. Selon l'enquête sur l'agriculture de 1998, on comptait 42 715 exploitations agricoles et 57 675 exploitants, pour des rentrées de fonds dans le secteur agricole de 7,2 milliards de dollars. La superficie moyenne d'une exploitation agricole en Ontario est d'environ 200 acres, et les fermes de la région de Guelph sont conformes à la norme provinciale. L'agriculture en Ontario est très diversifiée.

Pour ce qui est des recettes produites, l'exploitation laitière est l'activité la plus importante (18 p. 100), suivie de l'élevage de gros bovins et de veaux (14 p. 100), des fruits et légumes (12 p. 100), des fleurs et des pépinières (9 p. 100), du porc (8 p. 100), du soya et de la volaille (7 p. 100 chaque), du maïs (6 p. 100), du tabac (5 p. 100) et des œufs (3 p. 100). Les recettes sont réparties presque uniformément entre les animaux et substances animales et les cultures. L'Ontario produit près de 24 p. 100 de la production agricole du Canada.

Comme pour la plupart des autres régions du Canada, le nombre de petites exploitations agricoles a diminué en Ontario. Quoi qu'il en soit, 30 p. 100 des exploitations agricoles de l'Ontario ont un revenu agricole brut inférieur à 25 000 dollars, tandis que 61 p. 100 ont un revenu inférieur à 100 000 dollars. Seulement dix pour cent des exploitations agricoles ont un revenu supérieur à 250 000 dollars, un peu plus de la moitié de la proportion au Québec.

La région environnante de Guelph est importante au plan de l'agriculture. L'ouest de l'Ontario compte 32 p. 100

des exploitations agricoles de l'Ontario et produit 35 p. 100 des recettes d'exploitation agricole de la province. L'Université de Guelph a un centre de recherches en agriculture et agroalimentaire. On retrouve aussi à Guelph de nombreuses associations agricoles qui représentent des agriculteurs de partout en Ontario.

Préoccupations liées à l'agriculture

Pour les agriculteurs de la région de Guelph, le coût du carburant, bien qu'il soit une dépense importante et en hausse, n'est pas un des principaux coûts d'intrant. En 1998, le carburant pour la machinerie venait au septième rang dans les dépenses des agriculteurs de l'Ontario, représentant 4,1 p. 100 des dépenses agricoles.

Approvisionnement

Grâce à l'amélioration des techniques agricoles, la quantité de carburant consommée par exploitation agricole dans la région de Guelph est relativement faible. De nombreuses exploitations agricoles consomment nettement moins de 18 900 litres (5 000 gallons) par année. Les installations de stockage sur place dans le cas des agriculteurs interviewés était en général des réservoirs de 3 800 litres (1 000 gallons). Certains agriculteurs sont propriétaires de leurs propres réservoirs de stockage, tandis que d'autres les ont fait installer par leur fournisseur. UPI, un distributeur de carburant agricole et d'autres intrants, est particulièrement actif dans la fourniture de réservoirs à la fine pointe de la technologie à ses clients, réservoirs munis d'une double paroi, dotés de pompes électriques et de détecteurs électroniques qui mesurent les niveaux des stocks de carburant 24 heures sur 24 et communiquent directement ces niveaux au centre de répartition du fournisseur. Lorsque les installations de stockage appartiennent au fournisseur, c'est à lui qu'il incombe d'en assurer l'entretien et de veiller à ce que les règlements sur l'environnement soient respectés.

UPI vise précisément le secteur agricole de l'Ontario. Cette filiale de United Co-operatives of Ontario dessert la plus grande partie des membres du mouvement coopératif. Son siège social est situé à Guelph. Son souci de fournir des services adaptés expressément à l'industrie agricole lui a mérité une part importante du marché du carburant agricole. UPI appartient à 50 p. 100 à un grand raffineur régional et à 50 p. 100 à un important fabricant américain de semences. Par conséquent, il peut garantir son approvisionnement et s'en tenir à des prix concurrentiels. Les grands raffineurs-négociants qui ont leur propre réseau de distribution dominent le reste du marché du carburant agricole.

Diminution des points de distribution

Le nombre de points de distribution a diminué de façon marquée en Ontario, tout comme dans d'autres parties du Canada. Cependant, la plus grande partie de la rationalisation s'est produite il y a plusieurs années et, de façon générale, les agriculteurs de la région de Guelph se sont adaptés au changement. Comme l'a dit un agriculteur : « Auparavant, il y avait 50 gars qui fournissaient du carburant de 50 compagnies différentes. Aujourd'hui il y a 50 gars qui travaillent pour 2 ou 3 compagnies. Même numéro de téléphone, même gars, même service ». Les rapports

personnels entre l'agriculteur et son distributeur local sont demeurés intacts, mais on y ajoute maintenant les rapports avec la grande société qui contrôle une grande partie des prix et de la distribution.

La perception des agriculteurs selon laquelle la distribution n'a pas diminué de façon critique est peut-être attribuable à la présence de UPI. Bien que son réseau de distribution ait été rationalisé de façon exhaustive, passant de 56 à 16 points de distribution dans toute la province de l'Ontario, UPI reste très adapté aux besoins des agriculteurs et cherche à faire les livraisons aux clients dans les 90 minutes.

Conclusions

Le présent rapport a examiné les changements survenus dans l'industrie du diesel au Canada et la façon dont ces changements influent sur deux des plus importants consommateurs de diesel—les agriculteurs et les camionneurs canadiens. L'étude a donné un net aperçu du fonctionnement de l'industrie du diesel et de son réseau de distribution et elle cerne les principales préoccupations des secteurs de l'agriculture et du camionnage en ce qui a trait au camionnage.

L'industrie du diesel au Canada, comme toutes les industries pétrolières, suit les lois économiques de l'offre et de la demande sur lesquelles elle exerce un contrôle minimal. Le prix du principal intrant du diesel, le pétrole brut, est déterminé à l'extérieur du Canada, sur un marché mondial. Le Canada produit un peu moins de 3 p. 100 du pétrole mondial, et la plupart des grandes raffineries et des raffineries régionales du Canada sont des acheteurs nets de pétrole brut. Autrement dit, les raffineries canadiennes achètent leur brut en fonction des prix mondiaux. De même, les prix du diesel subissent davantage l'influence de la situation continentale et mondiale que des facteurs de coûts, d'offre ou de demande au Canada. Les stocks de brut aux États-Unis ou les conditions climatiques dans les États du nord-est peuvent provoquer une hausse marquée ou une chute du prix du diesel canadien.

Dans les cinq régions étudiées en détail, les agriculteurs et les camionneurs canadiens ont soulevé plusieurs préoccupations relativement aux divers rapports qu'il y a entre le prix du diesel et les facteurs externes. On a résumé ces préoccupations dans quatre questions précises que l'on a ensuite examinées à la fois de façon qualitative et au moyen d'une analyse empirique.

1. Est-ce que le prix du diesel suit le prix du pétrole brut?

L'étude constate qu'il y a une forte corrélation entre le prix du brut et celui du diesel au niveau du gros. Le prix du brut représente environ 75 du prix de gros ex-taxe que l'on paie pour le diesel. Dès que le prix du brut change, le prix du diesel fait de même. Une augmentation ou une diminution de un cent dans le coût d'un litre de brut entraîne normalement une augmentation ou une diminution du prix de gros d'environ un cent le litre de diesel.

2. Est-ce que le prix du diesel s'ajuste plus rapidement à une augmentation du prix du brut qu'à une diminution?

D'après les données de 1992 à 2000, l'étude a constaté que les prix de gros ou à la rampe du diesel augmentent plus rapidement qu'ils ne baissent dans les premiers jours suivant un changement du prix du brut. Au bout d'un mois, les prix se sont complètement rajustés à un changement du prix du brut, à la hausse comme à la baisse. Dans le cas de l'utilisateur final, le temps nécessaire au rajustement des prix peut différer parce que des prix peuvent être garantis aux clients pour une période donnée, indépendamment des changements du prix de gros du diesel. L'industrie répond qu'il s'écoule plus de temps avant que le prix de l'utilisateur final soit augmenté en raison de ces garanties ainsi que de la situation du marché local. Comme on ne connaît pas les prix des utilisateurs finaux, il est impossible de commenter cette affirmation, quoique certains clients l'ont validée.

3. Pourquoi est-ce que le prix de l'huile de chauffage a une incidence sur le prix du diesel?

On peut utiliser pour le chauffage résidentiel du diesel à teneur ordinaire en soufre et de l'huile de chauffage. Une pénurie d'huile de chauffage a une incidence sur la demande de carburant diesel et, par voie de conséquence, sur son prix. L'étude a constaté que les prix se suivent de très près. Parce que ces produits peuvent se remplacer l'un l'autre, les prix des distillats sont habituellement établis en rapport de l'un à l'autre. Par exemple, le prix du diesel à faible teneur en soufre peut être de un cent le litre supérieur à celui de l'huile de chauffage.

4. Est-ce que les prix en vigueur aux États-Unis ont une incidence sur le prix du diesel?

Nos études des données recueillies depuis 1997 confirment que les marchés canadien et américain du diesel sont étroitement reliés.

On peut importer et exporter librement entre le Canada et les États-Unis et d'autres pays les produits à base de diesel. Les échanges bilatéraux canadiens de diesel ont totalisé près de 4 milliards de litres en 1999. Les raf-

fineurs canadiens sont particulièrement sensibles à la concurrence des raffineurs américains et tiennent compte du prix de gros aux États-Unis lorsqu'ils déterminent leurs propres prix de gros. Si les prix à la rampe au Canada étaient nettement plus élevés que ceux en vigueur dans les marchés américains proches, les raffineries canadiennes pourraient perdre une grande partie de leurs activités au profit des importations. Cette situation pourrait influencer sur la viabilité économique de la raffinerie.

Le rayon d'action des camions modernes est un autre facteur qui souligne l'importance qu'exercent les prix américains du diesel sur les prix canadiens. La plus grande partie de l'activité du camionnage du Canada se fait sur les axes routiers nord-sud entre le Canada et les États-Unis. Un semi-remorque moyen peut parcourir plus de 3 000 kilomètres avant de faire le plein. Si les prix du diesel étaient beaucoup plus élevés au Canada qu'aux États-Unis, les camionneurs achèteraient la majorité de leur diesel chez nos voisins du Sud. Cette influence américaine sur les prix a une incidence sur tous les acheteurs de diesel au Canada, peu importe qu'ils fassent ou non du transport transfrontalier.

Seulement trois grandes pétrolières intégrées vendent du diesel d'un bout à l'autre du pays et le long de toutes les routes empruntées par les camionneurs. Les raffineurs-négociants régionaux accroissent leur présence dans d'autres provinces, mais à l'heure actuelle ils ne peuvent desservir tous les intérêts des entreprises nationales de transport. Les raffineurs régionaux ont une forte présence dans le stockage sur place et les systèmes de carte-accès dans leurs régions et peuvent souvent être souvent la force prédominante dans leur province.

Le milieu agricole est desservi à la fois par les grands raffineurs-négociants et les raffineurs-négociants régionaux ainsi que par des réseaux spécialisés de fournisseurs d'intrants agricoles qui sont généralement associés à des mouvements coopératifs agricoles. Les indépendants, tels que les relais-routiers indépendants et les revendeurs sans étiquette, jouent un rôle important sur les marchés du camionnage et de l'agriculture dans certaines localités et ont une incidence évidente sur la concurrence et l'innovation au niveau de la distribution locale de diesel.

Parmi les autres observations découlant de l'étude, mentionnons :

- Le prix de gros et, en bout de ligne, le prix définitif des produits du diesel sont fortement influencés par des facteurs externes—les prix mondiaux du brut, les prix à la rampe aux États-Unis, les stocks continentaux et les conditions climatiques.

Lorsque les raffineurs déterminent leur prix à la rampe, ils tiennent compte d'un éventail de caractéris-

tiques, notamment les prix du brut; le prix de valeur à la consommation du diesel établi sur les marchés internationaux; la valeur des produits de remplacement tels que l'huile de chauffage; les solutions de rechange (importation); de même que les prix à la rampe canadiens des concurrents ainsi que la situation locale de l'approvisionnement et les conditions du marché. Le prix définitif à la consommation est habituellement déterminé en fonction d'une formule fondée sur le prix à la rampe ou un indicateur du prix du brut.

- La hausse rapide des prix mondiaux du brut est le principal responsable de l'augmentation des prix du diesel pour les agriculteurs et les camionneurs canadiens depuis 1999. Le rapport entre les prix du brut et ceux du diesel est clair et a été confirmé par analyse empirique.
- L'industrie pétrolière, y compris ses activités de distribution du diesel, traverse une période de rationalisation rapide de ses activités qui devrait permettre d'abaisser les coûts d'exploitation et d'accroître l'efficacité.

Des 40 raffineries qui produisaient du diesel dans les années 70, on en compte maintenant 19. De nombreux terminaux secondaires et distributeurs locaux de carburant ont fermé leurs portes ou ont fusionné, en particulier dans les régions rurales. Le pourcentage des fermetures d'installations de vrac dans certaines régions a dépassé 70 p. 100.

- Les camionneurs et les agriculteurs n'ont de façon générale exprimé aucune grande préoccupation quant au service reçu de l'industrie pétrolière. Bien qu'en 2001 les prix soient élevés, il y a concurrence entre les fournisseurs et un approvisionnement adéquat de diesel.

Tous les camionneurs et les agriculteurs interviewés ont le choix entre plusieurs fournisseurs et, bien que la différence de prix entre les fournisseurs puisse ne pas être importante, il y a de façon générale une différence de prix. Les prix ex-taxes au Canada sont très près de ceux en vigueur aux États-Unis. De fait, si l'on tient compte de la taxe d'accise fédérale plus faible au Canada, les camionneurs empruntant les axes nord-sud trouvent qu'il est avantageux d'acheter leur carburant au Canada. Il n'y a eu aucune mention de pénurie de l'approvisionnement.

- Les systèmes de carte-accès pour le diesel routier vont croître d'un bout à l'autre du Canada.

Les raffineurs-négociants constatent que les systèmes de carte-accès sont une solution de rechange à faible coût aux relais-routiers. Ils peuvent se servir de ces installations pour vendre d'importants volumes de diesel sans que cela nécessite des investissements

élevés et des frais généraux importants. Le nombre de systèmes de carte-accès a augmenté, passant d'un peu plus de 680 en 1992 à près de 1 300 en 2000, une augmentation d'environ 90 p. 100. L'écart dans les prix entre le carburant livré et le système de carte-accès a chuté de façon marquée, les entreprises de camionnage étant encouragées à adopter l'approvisionnement en route plutôt que l'approvisionnement sur place.

- Il n'y a pas de transparence des prix au niveau de l'utilisateur final dans le cas du diesel.

Bien que l'on puisse se procurer (moyennant des frais) les prix à la rampe du diesel, la plupart des agriculteurs et de nombreuses entreprises de camionnage ne les suivent pas de façon régulière. Les camionneurs et les agriculteurs ne sont habituellement pas au courant des prix que leurs concurrents paient pour leurs produits. Des rabais sont négociés individuellement et de diverses façons, et les modalités varient d'un client à l'autre. Il est possible d'effectuer officiellement une comparaison des prix, mais aucune affiche de six pieds indique les prix du diesel aux systèmes de carte-accès comme on en retrouve dans les stations-service locales pour les prix de l'essence.

- La taille a son importance. Les rabais dans l'industrie du diesel se fondent sur les volumes éventuellement consommés.

Les grands consommateurs, en particulier dans l'industrie du camionnage, ont un pouvoir d'achat sur le marché du diesel. Ils peuvent négocier des rabais importants fondés sur le volume comparativement à leurs concurrents plus petits. Ils peuvent également négocier de meilleures modalités de crédit, ainsi que des prix garantis plus longtemps. La concurrence pour leur clientèle est aussi plus intense. Pour leur part, les petits consommateurs peuvent avoir moins d'options en matière d'approvisionnement, des modalités de crédit plus rigoureuses et des prix plus élevés qu'ils sont moins en mesure d'absorber. Il y a aussi des rabais fondés sur le volume pour le carburant agricole, quoique les quantités en cause sont beaucoup plus petites.

- L'information, c'est du pouvoir. Plus les utilisateurs finaux ont de connaissances sur les prix du diesel, meilleures sont leurs possibilités de négocier un rabais plus important.

Certains consommateurs de diesel se tiennent très au fait des prix des fournisseurs concurrents, des fluctuations du prix de référence du brut ainsi que des rabais offerts dans leur industrie. Dotés de cette information, ils peuvent négocier les prix les plus bas possible compte tenu de leurs volumes de consommation. À l'inverse, les utilisateurs finaux qui sont peu au courant

paient habituellement les prix qui leurs sont offerts et surpaient par rapport à leurs concurrents mieux informés.

- Une meilleure gestion du carburant par les utilisateurs sera nécessaire.

Le coût croissant du carburant et les changements dans la façon dont le diesel est distribué continueront d'obliger les secteurs du camionnage et de l'agriculture à réexaminer leurs propres pratiques de gestion du carburant à la recherche d'une plus grande efficacité et de coûts totaux inférieurs. Les exploitants qui ont déjà accordé beaucoup d'attention à la gestion du carburant (p. ex., stratégies visant à réduire la consommation, surveillance de l'approvisionnement) semblent payer moins cher leur carburant que ceux qui ne l'ont pas fait.

- Les différences dans les modalités de crédit entre les revendeurs de diesel et les utilisateurs finaux sont au désavantage du revendeur.

Les relais-routiers et les revendeurs indépendants achètent habituellement leurs produits de raffineurs-négociants en fonction des prix à la rampe quotidiens et de modalités de crédit qui dépassent rarement 10 jours. Par ailleurs, les meilleurs clients du raffineur-négociant dans les secteurs de l'agriculture comme du camionnage achètent en général leur carburant en fonction de modalités de 30 jours et avec des prix garantis qui leur donnent une protection contre la volatilité des prix. Comme les grandes sociétés pétrolières et les revendeurs se font concurrence pour la même clientèle, la différence dans les modalités de crédit désavantage de façon évidente les revendeurs.

Les revendeurs ont essayé de pallier cet inconvénient en offrant un meilleur service, en mettant sur pied des programmes de fidélisation de la clientèle et en innovant continuellement pour répondre aux besoins particuliers de leurs clients.

- La capacité de passer les coûts plus élevés du carburant varie. On dit que le taux d'augmentation du coût du carburant et d'autres intrants l'emporte sur l'augmentation des tarifs du camionnage ou de la plupart des prix des produits agricoles.

Les suppléments carburant dans l'industrie du camionnage ont remporté un succès mitigé en raison de la nature très concurrentielle du camionnage. La surabondance de camions et le manque général de loyauté des expéditeurs ont fait que les suppléments doivent être négociés avec prudence pour éviter qu'un transporteur ne soit remplacé par un concurrent qui acceptera un supplément moindre ou aucun supplément uniquement pour garder ses camions sur la route.

Certains agriculteurs peuvent compenser l'augmentation

des coûts des intrants lorsque des offices de commercialisation couvrent leurs produits. Cependant, cette récupération se fait habituellement uniquement après un certain temps. Selon la situation du marché local, il y a peut-être plus de possibilités de récupérer les coûts dans le cas des cultures dont les prix sont régis par l'offre et la demande locales. À l'autre extrémité, les agriculteurs dont le prix des cultures est déterminé sur les marchés mondiaux ont peu de possibilités de récupérer les coûts engendrés par les augmentations.

- Le service avant tout. Les agriculteurs s'attendent à payer un prix raisonnable pour leur carburant, mais ce qui compte le plus, c'est le service qu'ils reçoivent de l'industrie du diesel.

Les agriculteurs ont besoin d'une quantité précise de carburant, et au moment où ils en ont besoin. Pour le producteur agricole, le coût d'un tracteur ou d'une moissonneuse immobilisés dans un champ pendant que l'agriculteur attend la livraison de carburant est beaucoup plus élevé que celui du carburant. On s'inquiète beaucoup que la rationalisation dans l'industrie du carburant compromette le service auquel les agriculteurs se sont habitués et dont ils ont besoin. Ils craignent que la livraison de carburant soit moins fiable lorsqu'elle est commandée à une voix anonyme à plus de 100 kilomètres de distance, plutôt qu'au distributeur local.

Analyse empirique

Pendant qu'on réalisait les études de cas dans cinq villes canadiennes, Le Conference Board du Canada a rencontré des intervenants de l'industrie pétrolière ainsi que des utilisateurs finaux. À la suite à ces discussions, des questions précises touchant le prix du diesel ont été élaborées. Ces questions sont les suivantes :

1. Est-ce que le prix à la rampe du diesel suit le prix du pétrole brut ?
 2. Est-ce que le prix à la rampe du diesel s'ajuste asymétriquement à un changement dans le prix du brut ?
 3. Est-ce que le prix de l'huile de chauffage a une incidence sur le prix à la rampe du diesel ?
 4. Est-ce que le prix à la rampe du diesel au Canada suit le prix à la rampe du diesel aux États-Unis ?
- Nous examinerons ces questions dans la présente section

Données

Avant de passer à l'analyse, nous parlerons de la source des données. Tous les prix utilisés dans le cadre de l'analyse empirique sont ex-taxes. Les tendances des données utilisées dans l'analyse empirique sont illustrées au graphique 5. Le prix à la rampe canadien du diesel, à teneur ordinaire en soufre et à faible teneur en soufre, vient du *Bloomberg Oil Buyer's Guide*. Le prix à la rampe canadien est une moyenne du prix à la rampe de cinq villes canadiennes : Vancouver, Edmonton, Toronto, Montréal et Saint John. Les données historiques sont des prix hebdomadaires qui ont été transformés en prix mensuels. La période touchant le prix à la rampe du diesel à teneur ordinaire en soufre est de janvier 1992 à

décembre 2000. La période concernant le prix à la rampe du diesel à faible teneur en soufre est de janvier 1997 à décembre 2000.

Dans le cas du prix du brut, on a également utilisé une moyenne canadienne que l'on a calculée à l'aide du prix du Par canadien à Edmonton et du prix du Brent à Montréal. La série se compose de prix mensuels pour la période de janvier 1992 à décembre 2000. Les données proviennent de Ressources naturelles Canada et de M.J. Ervin and Associates.

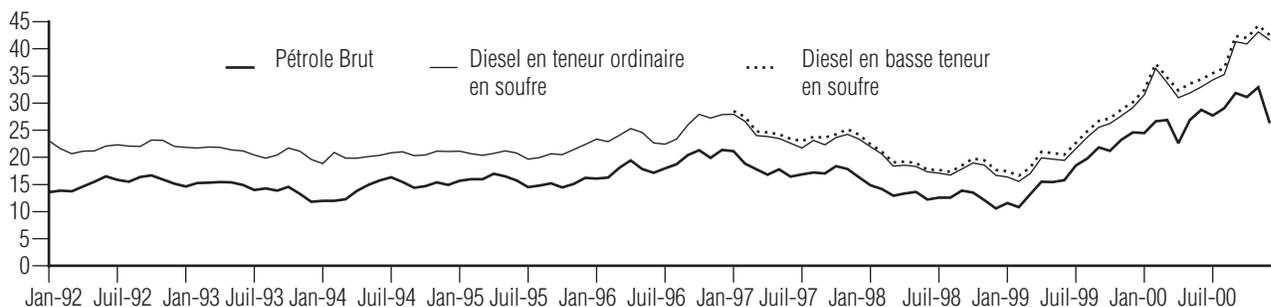
Le prix à la rampe de l'huile de chauffage utilisé dans le graphique 6 vient également du *Bloomberg Oil Buyer's Guide*. Une fois de plus, on a calculé une moyenne canadienne à l'aide de trois villes canadiennes : Edmonton, Toronto et Montréal. La série se compose de prix hebdomadaires transformés en prix mensuels pour la période de janvier 1992 à décembre 2000.

Le prix à la rampe du diesel aux États-Unis n'était pas disponible. À la place, on a utilisé au graphique 7 le prix à la rampe de l'huile de chauffage transigé sur le New York Mercantile Exchange (NYMEX) comme indicateur. La série venait de Budd Consulting Group Inc. et de MPAS Inc. La période visée est de janvier 1997 à décembre 2000. Les données sont recueillies quotidiennement et ont été transformées en moyennes mensuelles.

Les régressions pour l'analyse empirique sont réalisées à l'aide de la méthode des moindres carrés ordinaires pour laquelle on utilise des données mensuelles. La période visée dépend de la disponibilité des données. Dans la mesure du possible, on a utilisé les prix à la rampe du diesel à teneur ordinaire en soufre et à faible teneur en soufre.

Graphique 5

Prix à la rampe du diesel à teneur ordinaire en soufre et à faible teneur en soufre et prix du brut
(cents le litre ex-taxe)



Sources: *Bloomberg Oil Buyer's Guide*, Ressources naturelles Canada et M.J. Ervin.

Question 1 : Est-ce que le prix à la rampe du diesel suit le prix du pétrole brut?

Le principal facteur dans l'établissement du prix à la rampe du diesel est le pétrole brut. En 2000, le brut représentait environ 75 p. 100 du coût du prix à la rampe du diesel. Les raffineurs de produits pétroliers sont des preneurs de prix du brut. Compte tenu de cela, lorsque le prix du brut augmente, le prix du diesel devrait suivre. Pour vérifier cette hypothèse, on a utilisé l'équation suivante :

$$\Delta W_t = \beta_1 \Delta C_t + \beta_2 \Delta C_{t-1},$$

où ΔW est la variation dans le prix à la rampe du diesel sur un mois, ΔC est la variation du prix du brut sur un mois et β_1 , et β_2 , sont les coefficients estimés.

Les deux coefficients estimés devraient être positifs et la somme devrait donner près de un. Cela signifie qu'une variation dans le prix de un cent le litre du brut représente une variation de un cent le litre dans le prix à la rampe du diesel. En théorie, seulement le premier coefficient devrait être significatif et égal à un. Mais il faut au prix à la rampe du diesel jusqu'à un mois pour se rajuster complètement, et donc la somme des coefficients ΔC_t et ΔC_{t-1} devraient donner près de un.

On a effectué les régressions pour le diesel à teneur ordinaire en soufre et le diesel à faible teneur en soufre. Les résultats de l'analyse dans le cas du diesel à teneur ordinaire en soufre sont illustrés au tableau 4. Les t-statistiques sont également données. Les résultats indiquent que le prix à la rampe du diesel à teneur ordinaire en soufre est corrélé positivement au prix du brut. Le R^2 rajusté de 0,540 est élevé pour une équation en première différence. La somme des coefficients estimés donne 1,036. Cela signifie qu'une augmentation ou une diminution de un cent le litre du brut provoque une augmentation ou une diminution de 1,036 cents le litre du prix à la rampe du diesel. La signification

de la première variable retardée laisse entendre qu'il faut jusqu'à un mois pour qu'une variation dans le prix du brut soit complètement passée au prix à la rampe du diesel à teneur ordinaire en soufre.

Le tableau 5 illustre les résultats de l'analyse du diesel à faible teneur en soufre et des t-statistiques. Une fois de plus, le diesel est positivement corrélé au brut. Le R^2 rajusté de 0,549 est également très bon pour une équation en première différence. La somme des coefficients estimés donne 1,019. Cela signifie qu'une variation dans le prix du brut de un cent le litre provoquerait une variation d'un peu plus de un cent le litre du prix à la rampe du diesel à faible teneur en soufre. Comparativement au diesel à teneur ordinaire en soufre, le prix du diesel à faible teneur en soufre nécessite le même temps pour se rajuster, environ un mois en tout.

Question 2 : Est-ce que le prix à la rampe du diesel s'ajuste asymétriquement à un changement dans le prix du brut?

L'asymétrie des prix renvoie au phénomène des prix réagissant plus fortement aux augmentations du coût du brut qu'aux baisses. L'asymétrie des prix peut être attribuable à la position de force sur les marchés ou à d'autres motifs, tels que la gestion des stocks ou la réaction des consommateurs aux prix changeants. On a utilisé le modèle suivant pour vérifier l'asymétrie des prix :

$$\Delta W_t = \beta_1 \Delta C_t + \beta_2 (\Delta C_t \times D1) + \beta_3 \Delta C_{t-1} + \beta_4 (\Delta C_{t-1} \times D2),$$

où ΔW est la variation dans le prix à la rampe du diesel sur un mois et ΔC est la variation dans le prix du brut sur un mois également. Les coefficients estimés sont β_1 , β_2 , β_3 et β_4 , et $D1$ et $D2$ sont les variables dichotomiques pour tenir compte d'une augmentation dans le prix du brut. Ils donnent un si la variation est positive et zéro autrement.

Le nombre de retards inclus dans l'équation est déterminé à partir de la première analyse. Étant donné que le premier retard était significatif à la fois pour le diesel à teneur ordinaire

Tableau 4

Prix à la rampe du diesel à teneur ordinaire en soufre

Période visée : janvier 1992 à décembre 2000

Variables	Coefficients estimés	t-statistiques
ΔC_t	0,658	10,233
ΔC_{t-1}	0,378	5,269
Somme	1,036	
R^2 ajusté	0,540	
Durbin-Watson	2,062	

Source : Le Conference Board du Canada.

Tableau 5

Prix à la rampe du diesel à faible teneur en soufre

Période visée : janvier 1997 à décembre 2000

Variables	Coefficients estimés	t-statistiques
ΔC_t	0,680	7,320
ΔC_{t-1}	0,339	3,121
Somme	1,019	
R^2 ajusté	0,549	
Durbin-Watson	2,240	

Source: The Conference Board of Canada.

Tableau 6**Résultats de l'analyse sur l'asymétrie des prix, 1992–2000**

Tous les niveaux de soufre de diesel

Variables	Diesel à teneur ordinaire en soufre Période visée : janvier 1992 à décembre 2000		Diesel à faible teneur en soufre Période visée : janvier 1997 à décembre 2000	
	Coefficients estimés	t-statistiques	Coefficients estimés	t-statistiques
ΔC_t	0,452	5,275	0,455	3,836
D1	0,478	3,601	0,564	2,970
ΔC_{t-1}	0,567	5,076	0,605	3,369
D2	-0,346	-2,277	-0,436	-1,859
R ² ajusté	0,586		0,611	
Durbin-Watson	2,022		2,326	

Source: Le Conference Board du Canada.

naire en soufre et celui à faible teneur en soufre, on a utilisé les deux dans l'estimation. S'il y a asymétrie des prix, les coefficients estimés, β_1 et β_2 , seront significatifs.

Les résultats de l'analyse sont illustrés au tableau 6. Les t-statistiques sont également illustrées. Pour les deux analyses, les coefficients estimés des variables dichotomiques sont significatifs. Cela signifie qu'il y a asymétrie de prix pour le diesel à teneur ordinaire en soufre et le diesel à faible teneur en soufre.

Dans le cas du diesel à faible teneur en soufre, le coefficient estimé pour la variable dichotomique de la période courante, D1, est positif et significatif. Cela sous-entend que le prix à la rampe du diesel s'ajuste plus rapidement à une hausse du coût du brut qu'à une baisse. Pour une augmentation de un cent le litre dans le prix du brut, le prix à la rampe du diesel augmente immédiatement de 0,930 cent le litre. Si le coût du brut baisse de un cent le litre, alors le prix à la rampe diminuera de seulement 0,452 cent le litre. Le coefficient estimé pour la première variable dichotomique retardée, D2, est également significatif, mais négatif. Cela sous-entend que le rajustement dans le cas d'une baisse est plus fort qu'une augmentation pour la variable retardée. Au cours de toute la période de rajustement, si le coût du brut augmente de un cent le litre, le prix à la rampe du diesel augmentera de 1,151 cent le litre. Si le coût du brut diminue de un cent le litre, alors le prix du diesel diminuera de 1,018 cent le litre.

Dans le cas du diesel à faible teneur en soufre, le coefficient estimé pour la variable dichotomique de la période courante, D1, est également positif et significatif. Cela sous-entend que le prix à la rampe du diesel à faible teneur en soufre se rajustera plus rapidement dans le cas d'une augmentation du brut que dans celui d'une baisse. Si le coût du brut augmente de un cent le litre, alors le prix à la rampe augmentera de 1,019 cent le litre. Si le coût du brut baisse

de un cent le litre, alors le prix à la rampe diminuera de seulement 0,455 cent le litre. Le coefficient estimé pour la première variable dichotomique retardée, D2, est négatif et significatif (au niveau de 10 p. 100). Au cours de toute la période de rajustement, le rajustement total pour une augmentation de un cent le litre du brut est une augmentation de 1,188 cent le litre dans le prix à la rampe du diesel à faible teneur en soufre. Dans le cas d'une diminution du même montant, le prix à la rampe diminuera de 1,061 cent le litre.

L'équipe de recherche a décidé d'examiner plus en profondeur ces résultats afin de déterminer si la forte volatilité dans les prix du diesel en 2000 subissait indûment l'influence des constatations d'asymétrie. Les données de 2000 ont été exclues de la série. En raison des données limitées disponibles pour le diesel à faible teneur en soufre, on a refait les régressions uniquement pour le diesel à teneur ordinaire en soufre. Les résultats, illustrés au tableau 7,

Tableau 7**Résultats de l'analyse sur l'asymétrie des prix, 1992–1999 – diesel à teneur ordinaire en soufre**

Période visée : janvier 1992 à décembre 1999

Variables	Coefficients estimés	t-statistiques
ΔC_t	0,545	5,952
D1	0,186	1,485
ΔC_{t-1}	0,504	5,714
D2	-0,155	-1,250
R ² ajusté	0,679	
Durbin-Watson	1,834	

Source: The Conference Board of Canada.

confirment l'existence d'asymétrie, mais en réduisent l'ampleur. Dans le cas du diesel à teneur ordinaire en soufre pour la période de 1992 à 1999, le coefficient estimé pour la variable dichotomique de la période courante, D1, demeure positif et significatif, quoique l'ampleur du rajustement est plus faible que lorsque les données de 2000 sont prises en compte. La réaction immédiate à une augmentation de un cent dans le prix du brut est une augmentation de 0,731 cent le litre dans le prix à la rampe du diesel. Au cours d'une période de rajustement de un mois, le prix à la rampe du diesel a augmenté de 1,080 cent le litre. Dans le cas d'une diminution de un cent du prix du brut, le changement immédiat dans le prix à la rampe du diesel est une diminution de 0,545 cent le litre, et un rajustement sur un mois de 1,049 cent le litre.

Question 3 : Est-ce que le prix de l'huile de chauffage a une incidence sur le prix à la rampe du diesel?

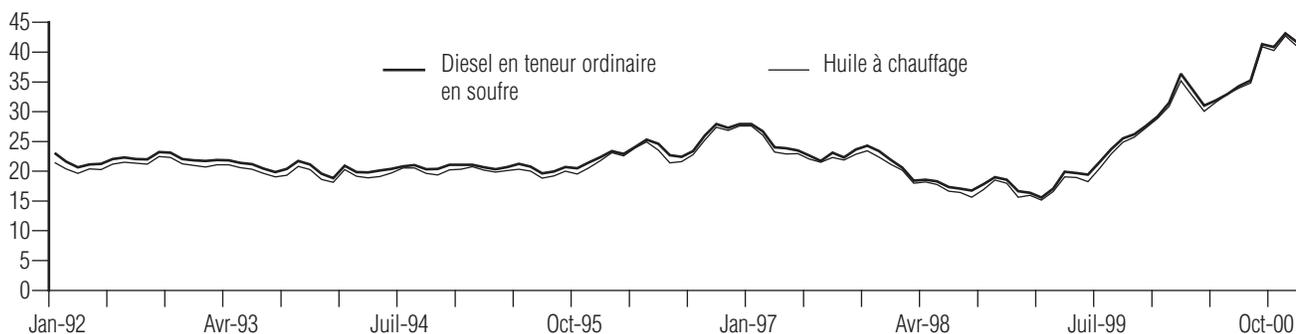
La troisième question examine le lien entre le prix à la rampe du diesel et le prix à la rampe de l'huile de chauffage. On a mentionné que le prix à la rampe du diesel n'est jamais inférieur au prix à la rampe de l'huile de chauffage parce que l'on peut substituer l'un à l'autre. On peut utiliser du diesel dans un appareil de chauffage au lieu d'huile de chauffage. En raison de cette caractéristique, si le prix à la rampe du diesel devait être inférieur au prix à la rampe de l'huile de chauffage, tous les propriétaires d'un appareil de chauffage à l'huile passeraient au diesel, ce qui créerait une demande plus élevée qui, à son tour, créerait une pénurie d'approvisionnement.

Le graphique 6 illustre la série dans le cas du prix à la

Graphique 6

Prix à la rampe du diesel à teneur ordinaire en soufre et de l'huile de chauffage au Canada

(cents le litre)

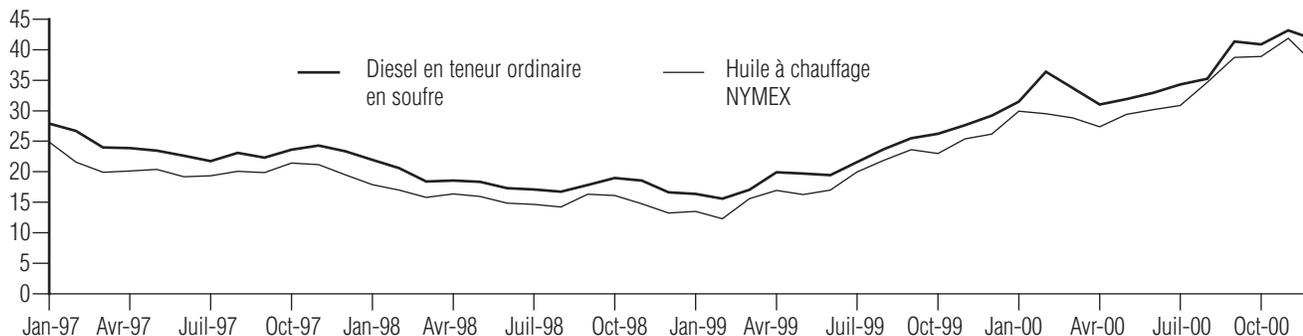


Source : Bloomberg Oil Buyer's Guide.

Graphique 7

Prix à la rampe du diesel à teneur ordinaire en soufre et de l'huile de chauffage sur le NYMEX

(cents le litre)



Source : Bloomberg Oil Buyer's Guide, Budd Consulting Group Inc. et MPAS Inc.

rampe pour le diesel à teneur ordinaire en soufre ainsi que pour l'huile de chauffage. Il indique que le prix à la rampe du diesel suit de près le prix à la rampe de l'huile de chauffage.

Question 4 : Est-ce que le prix à la rampe du diesel au Canada suit le prix à la rampe du diesel aux États-Unis?

Dans le cadre de nos études de cas, on a signalé que le prix à la rampe du diesel au Canada est étroitement lié au

prix à la rampe aux États-Unis. Le prix de l'huile de chauffage sur le NYMEX a servi d'indicateur pour le prix à la rampe du diesel aux États-Unis. Le graphique 7 illustre le rapport entre le prix de l'huile de chauffage sur le NYMEX et le prix à la rampe du diesel à teneur ordinaire en soufre.

Le graphique 7 indique que le prix à la rampe du diesel à teneur en soufre au Canada suit de près le prix de l'huile de chauffage sur le NYMEX. Cette analyse indique que les marchés américain et canadien sont étroitement liés l'un à l'autre.



The Conference Board of Canada
Insights You Can Count On

255 Smyth Road, Ottawa, ON, K1H 8M7 Canada • *Tel.* 1-866-711-2262 *Fax* (613) 526-4857
E-mail contactcboc@conferenceboard.ca
Internet www.conferenceboard.ca