

**ÉTUDES ET
RECHERCHES
EN TRANSPORTS**



LE TRANSPORT AU QUÉBEC DE VÉHICULES AUTOMOBILES NEUFS

GILLES GONTHIER

**SOCIO-ÉCONOMIE
DES TRANSPORTS**



CANQ
TR
TPM
TRM
107

Québec 

217774

LE TRANSPORT AU QUÉBEC DE VÉHICULES
AUTOMOBILES NEUFS

Décembre 1989

Doc - Com - Nov

*CANQ
TR-
TPM
TRM
107*

MINISTÈRE DES TRANSPORTS
CENTRE DE DOCUMENTATION
700, BOUL. RENÉ-LÉVESQUE EST,
21^e ÉTAGE
QUÉBEC (QUÉBEC) - CANADA
G1R 5H1

Dépôt légal, 4^e trimestre 1989
Bibliothèque nationale du Québec
ISBN 2-550-20347-X

V.M.
73



Titre et sous-titre du rapport LE TRANSPORT AU QUÉBEC DE VÉHICULES AUTOMOBILES NEUFS				N° du rapport Transports Québec RTQ-89-28	
				Rapport d'étape ☐ An Mois Jour Rapport final ☒	
Auteur(s) du rapport GILLES GONTHIER				N° du contrat Date du début d'étude Date de fin d'étude Coût de l'étude	
Etude ou recherche réalisée par (nom et adresse de l'organisme) Direction du transport routier des marchandises 700, boul. Saint-Cyrille Est Québec (Québec) G1R 5H1			Etude ou recherche financée par (nom et adresse de l'organisme) Ministère des Transports du Québec 700, boul. Saint-Cyrille Est Québec (Québec) G1R 5H1		
But de l'étude, recherche et renseignements supplémentaires Le transport au Québec de véhicules automobiles neufs a, pour ainsi dire, toujours été assuré par des firmes de l'extérieur. Quels sont les événements et les raisons qui ont amené cette situation? C'est à cette interrogation que tente de répondre la présente recherche en plus de dresser le bilan économique de ce segment d'activité.					
Résumé du rapport Les transporteurs québécois ont toujours éprouvé des difficultés pour percer le marché du transport routier de véhicules automobiles neufs en raison, d'une part, du cadre réglementaire limitant l'accès aux permis de camionnage avant 1988, et d'autre part des exigences particulières des manufacturiers d'automobiles enclins à encourager les transporteurs déjà en place. Aujourd'hui, l'expertise et les ressources financières arrivant au premier rang des critères de sélection pour les manufacturiers d'automobiles, le transport restera vraisemblablement aux mains d'entreprises américaines ou ontariennes après comme avant la déréglementation économique du camionnage. Par contre, la main-d'oeuvre embauchée au sein de ces entreprises vient du Québec dans une proportion de 80 %. Le marché du transport au Québec de véhicules automobiles neufs est de l'ordre de 400 000 unités annuellement. Ce transport représente des recettes estimées à plus de 35 millions de dollars par année et crée plus de 350 emplois directs. La structure de distribution routière nous montre que dans près de 90 % des cas, le mouvement a été initié par le chemin de fer et que le transport maritime intervient dans la chaîne de transport pour 34 % du volume. Le processus de sélection des transporteurs est influencé, règle générale, par trois éléments: la stratégie du manufacturier, les conditions posées par le manufacturier et le lieu de prise de décision. Entre autres, le fait que tous les centres de décision soient situés à l'extérieur de nos frontières et que le Québec ne soit pas un grand producteur de véhicules automobiles n'a pas favorisé l'émergence d'entreprises de chez nous. Quant aux concessionnaires d'automobiles du Québec, ils ne participent d'aucune façon au choix des transporteurs, pas plus qu'à l'établissement du coût de transport qui leur est facturé. Ce coût de transport résulte d'une péréquation où figure l'ensemble des frais attribuables à tous les modes de transport et gardée secrète par les manufacturiers.					
Nbre de pages 59	Nbre de photos	Nbre de figures	Nbre de tableaux 7	Nbre de références bibliographiques 9	Langue du document ☒ Français ☐ Anglais
Mots-clés entrée dans le marché, prix de transport, véhicules automobiles, structure de distribution, concurrence, péréquation				Autorisation de diffusion ☐ Diffusion autorisée ☐ Diffusion interdite Signature du directeur général <i>Liguori Hine</i> 89 12 12 Date	

REMERCIEMENTS

L'auteur tient à remercier toutes les personnes et toutes les compagnies pour leur collaboration au présent ouvrage. En particulier, les entreprises de camionnage spécialisées dans le transport de véhicules automobiles neufs au Québec, sans qui la qualité de l'information n'aurait pas été la même.

TABLE DES MATIÈRES

LISTE DES TABLEAUX	xi
INTRODUCTION	1
1. L'HISTORIQUE DU DOSSIER	3
2. LA PROBLÉMATIQUE	7
3. LE CADRE LÉGISLATIF ET RÉGLEMENTAIRE	9
3.1 L'entrée dans le marché de 1951 à 1987	9
3.2 L'entrée dans le marché depuis 1988	10
3.3 Le prix de transport et le connaissance	12
4. L'IMPORTANCE ÉCONOMIQUE DU SECTEUR	15
4.1 Le marché au Québec des véhicules automobiles neufs.....	16
4.2 Esquisse sur l'industrie du transport	17
4.2.1 Le nombre d'entreprises	17
4.2.2 L'estimation des recettes	19
4.2.3 L'emploi	23
4.2.4 Le parc de véhicules	25

4.3	La structure de distribution au Québec	26
4.3.1	La distribution intra-Québec	26
4.3.2	La distribution organisée de l'extérieur	28
4.4	Les faits saillants de l'étude de Statistique Canada en 1985	28
4.4.1	Les recettes et les dépenses	29
4.4.2	Les équipements et la distance parcourue	30
4.4.3	Les ratios financiers	31
5.	LES MANUFACTURIERS: LA DEMANDE DE SERVICES.....	33
5.1	Origine des véhicules automobiles vendus au Québec	33
5.2	La sélection des transporteurs routiers	35
5.3	L'établissement du coût du transport	38
5.4	Les concessionnaires: le lien avec la clientèle	44

6. L'ANALYSE DE LA SITUATION	47
6.1 L'appréciation des faits	47
6.2 La mission du ministère des Transports du Québec	49
6.3 La question de la concurrence.....	51
CONCLUSION	55
ANNEXE I: Liste des transporteurs spécialisés dans le transport de véhicules automobiles neufs -1988-.....	57
BIBLIOGRAPHIE	59

LISTE DES TABLEAUX

- 1 Ventes de véhicules automobiles neufs
au Canada et au Québec -1985-1988- 16
- 2 Territoires et services des compagnies
installées au Québec 17
- 3 Recettes des transporteurs de véhicules
automobiles par rapport à l'ensemble des
transporteurs -1985- 20
- 4 L'importance relative du Québec dans
l'industrie du camionnage au Canada -1985- 21
- 5 Parts de marché selon l'origine du
manufacturier pour le Québec -1987-1988- 34
- 6 Exemples de prix de base entre certains
points du Québec selon la taille et/ou
le poids du véhicule 41
- 7 Exemples de prix pour des mouvements
interprovinciaux selon la taille et/ou
le poids du véhicule 42

INTRODUCTION

Depuis plusieurs années déjà, de manière intermittente, les journaux nous rappellent que le transport de véhicules automobiles neufs échappe toujours aux Québécois. Bien que ce constat soit vrai, les rapports de presse sont la plupart du temps fragmentaires et reposent sur des renseignements glanés ici et là.

Habituellement, les médias se limitent à rapporter les déclarations publiques faites dans un contexte partisan ou à mettre en évidence les dénonciations formulées par certains concessionnaires, notamment ceux de la région du Saguenay-Lac-Saint-Jean, qui se plaignent de ne pas avoir voix au chapitre lors du choix des transporteurs routiers par les manufacturiers qu'ils représentent. Au-delà de ces manchettes, il existe des faits qu'il importe de connaître pour comprendre le problème dans toute sa dimension. Ainsi, nous verrons que s'il est vrai que les entreprises de camionnage spécialisées dans le transport de véhicules automobiles neufs appartiennent surtout à des intérêts étrangers, il n'y a pas lieu de croire que les Québécois sont mis à l'écart du marché.

Pour les fins de ce dossier, seules les questions relatives à la réglementation économique du transport routier et au mode de négociation ayant cours dans l'industrie de l'automobile seront abordées. Quant aux questions relatives à la sécurité routière et à la réglementation technique telles les configurations d'ensembles de véhicules destinés à ce type de transport et autorisés à circuler au Québec par rapport à ceux reconnus par les administrations voisines, elles feront l'objet d'un rapport distinct.

1. L'HISTORIQUE DU DOSSIER

Le transport de véhicules automobiles neufs a toujours été l'objet de débats importants au Québec en raison de la faible présence d'entreprises de propriété québécoise. Le phénomène s'explique en grande partie par la domination de ce marché par les grands transporteurs étrangers venus s'établir au Québec et eux-mêmes à la merci des grands constructeurs d'automobiles quant au choix de leurs critères de sélection.

Le secteur du transport de véhicules automobiles n'est pas très différent des autres secteurs de transport de marchandises où les pionniers ont reçu à l'origine l'appui des manufacturiers venant de la même région qu'eux. L'arrivée en terre québécoise des entreprises ontariennes et américaines spécialisées dans le transport des véhicules automobiles neufs s'est ainsi faite. L'avènement de l'usine GM à Boisbriand (Sainte-Thérèse), de même que la distribution au Québec des voitures importées d'Europe, du Japon et dernièrement de la Corée du Sud, n'ont pas modifié la situation car les transporteurs en place avaient déjà une longueur d'avance sur leurs concurrents potentiels pour faire valoir leur expertise.

De surcroît, la réglementation sur le camionnage favorisait dans le passé les transporteurs présents dans le marché puisque la Commission des transports du Québec (CTQ) devait obligatoirement considérer si l'octroi d'un nouveau permis était de nature à affecter les services donnés par les transporteurs en place. On n'a qu'à se rappeler les refus successifs qu'un transporteur québécois (Transport Robert Richer) a subis devant la CTQ au

cours des années 1970 à la suite des oppositions répétées de MCL Motor Carriers Ltd, McCallum Transport (Québec) Inc. et de Charlton Transport Ltée. De peine et de misère, Transport Robert Richer (ancien employé de McCallum) avait obtenu un permis au Québec grâce à l'appui de Automobile Renault Canada Limitée alors établie à Saint-Bruno. Par la suite, il a cherché en vain à diversifier sa clientèle en sollicitant le support d'autres manufacturiers pour accroître sa part de marché.

Finalement, l'entreprise est devenue Québec Auto Transport Ltée au début des années 1980 après son acquisition par M. Gilles Cantin, de Bernières. Sous la gouverne de M. Cantin, Québec Auto Transport Ltée a pu obtenir la distribution des voitures Suzuki et Honda au Québec en sus de celles de Renault parce que ces deux manufacturiers permettaient, à l'époque, à leurs concessionnaires de choisir le transporteur routier au Québec. Mais en 1985, l'entreprise plafonna et demanda l'aide du ministère des Transports et du ministère de l'Industrie et du Commerce pour tenter de convaincre l'Ontario de lui accorder des permis extraprovinciaux. Une telle intervention politique n'était malheureusement d'aucun secours car les règles de preuve devant l'OHTB (Commission des transports de l'Ontario) étaient semblables à celles du Québec et requéraient nécessairement le support d'un manufacturier et non de fonctionnaires ou de politiciens. En dernier ressort, Québec Auto Ltée passa en octobre 1987 aux mains de Auto-Trans Holdings, de l'Ontario, et déjà propriétaire de Auto Haulaway Inc.

Plus récemment, le cas de Transport Car-Fré Ltée, de Péribonka, propriété de monsieur Réal Blanchette, témoigne des mêmes difficultés à pénétrer le marché spécialisé du transport au Québec des véhicules automobiles neufs. Encore aujourd'hui, il faudra plus qu'un permis en poche et la sympathie du public pour décrocher des contrats auprès des manufacturiers d'automobiles qui, sans exception, prennent leurs décisions à partir de sièges sociaux établis à l'extérieur du Québec.

2. LA PROBLÉMATIQUE

La problématique du transport routier de véhicules automobiles neufs se résume en quelques mots: il n'existe pas, à toutes fins utiles, d'entreprises de camionnage propriétés d'intérêts québécois engagées dans le transport de véhicules automobiles neufs. Avant comme après la déréglementation, ce marché demeure difficile à percer et nous n'avons pas d'indices à l'effet que la situation soit appelée à changer. Au contraire, il ne reste plus, en 1989, qu'une seule entreprise de propriété canadienne dans le transport routier de véhicules automobiles neufs au Canada. Toutes les autres sont contrôlées par des intérêts américains.

La réalité est que la demande de service de camionnage provient des manufacturiers d'automobiles ayant leur siège social à l'extérieur de la province. À ce jour, le Québec ne bénéficie pas de statut particulier dans la prise de décision. À l'exception de l'Ontario qui a été bien servi par le pacte de l'automobile signé en 1965 entre le Canada et les États-Unis, les autres provinces canadiennes ont eu droit à peu de retombées économiques découlant de cette entente y compris la création d'entreprises de camionnage locales desservant leur propre marché.

La question à laquelle le gouvernement du Québec a eu à répondre à l'automne 1987 lors de la réforme des règles du camionnage en matière de transport de véhicules automobiles est la suivante: pouvons-nous changer l'ordre des choses et comment?

Comme nous le verrons dans la section suivante, le MTQ a supprimé en 1988 les barrières pour obtenir les permis de camionnage, mais cela n'assure pas pour autant des contrats de transport. La réforme des règles du jeu dans le camionnage s'est attaquée aux contraintes existantes dans l'offre de transport mais il reste encore à trouver des solutions pour abolir les barrières placées du côté de la demande de transport, notamment lorsque les centres de décisions sont à l'extérieur du Québec et mêmes du Canada, comme c'est le cas dans le secteur de l'automobile.

3. LE CADRE LÉGISLATIF ET RÉGLEMENTAIRE

3.1 L'entrée dans le marché de 1951 à 1987

Sous le règne de l'Ordonnance générale sur le camionnage (OGC), de 1951 à 1987, il n'était pas facile d'obtenir un permis de camionnage au Québec en raison de la preuve de nécessité publique à faire devant la Commission des transports du Québec (CTQ). Le requérant devait prouver que le service à offrir répondait à un besoin des expéditeurs et que les transporteurs en place n'étaient pas en mesure d'y satisfaire adéquatement ou encore que personne ne pouvait le combler. Le fardeau de la preuve reposait donc toujours sur le concurrent potentiel et les expéditeurs qui supportaient sa demande de permis.

Du temps de l'OGC, seuls les titulaires de "permis de transport spécialisé par véhicules spécialement agencés pour le transport de véhicules automobiles" étaient autorisés à répondre aux besoins exprimés par les manufacturiers d'automobiles. On comprendra que la réglementation passée favorisait à la fois l'implantation des premiers arrivés dans le marché et limitait le degré de concurrence.

Dans le secteur de l'automobile au Québec, c'était tout un exploit pour une entreprise de camionnage de chez nous de persuader un manufacturier de venir témoigner en sa faveur, parce que ce dernier devait affronter en audience publique les oppositions des transporteurs avec lesquels il faisait déjà affaires. Dans ce contexte, peu ou pas de transporteurs québécois ont eu la chance de développer une expertise sur ce marché jalousement protégé.

À cette époque, tout comme aujourd'hui, le permis ne garantissait pas de travail mais constituait la porte d'entrée pour négocier librement avec les constructeurs d'automobiles sans que ceux-ci aient à se compromettre à l'égard des transporteurs en place. En résumé, les transporteurs potentiels du Québec étaient devant le cercle vicieux suivant: pour négocier un contrat, il valait mieux être détenteur de permis, et pour être détenteur de permis il fallait au préalable le support d'un requérant de service. C'est à ce système que s'est attaquée la réforme législative du camionnage en 1988.

3.2 L'entrée dans le marché depuis 1988

Depuis janvier 1988, deux nouvelles lois chapeautent le camionnage au Québec. La première, votée par le gouvernement fédéral, la Loi de 1987 sur les transports routiers, englobe les activités des entreprises de camionnage extraprovinciales, c'est-à-dire les firmes qui oeuvrent sur la scène interprovinciale et internationale. La seconde, adoptée par l'Assemblée nationale, la Loi sur le camionnage, s'harmonise avec la précédente et encadre les activités de camionnage effectuées à l'intérieur du Québec, c'est-à-dire qu'elle régit les entreprises de camionnage locales ainsi que les mouvements intraprovinciaux des transporteurs assujettis à la loi fédérale.

Tout transporteur est jugé "apte" lorsqu'il possède les montants minima d'assurance prescrits par règlement et qu'il satisfait à toutes les règles applicables à la sécurité routière. Ainsi, les transporteurs obtiennent un permis (ou une licence) de camionnage

à moins qu'un opposant ne puisse démontrer en audience publique que l'octroi de ce permis serait contraire à l'intérêt public. Jusqu'à ce jour, aucun opposant n'a pu faire pareille démonstration devant la CTQ.

Ces deux législations ont pour objectif, entre autres, de favoriser la concurrence et l'efficacité au sein de l'industrie du camionnage, de répondre adéquatement aux besoins des usagers du camionnage et de simplifier le régime des permis. De fait, la réglementation n'établit plus de distinction entre ce qui s'appelait autrefois le transport général et le transport spécialisé, tel celui "par véhicules spécialement agencés pour le transport de véhicules automobiles". Maintenant, un transporteur définit lui-même sa sphère d'activité par la classe et la catégorie de permis qu'il demande ou par la promotion qu'il fait de ses services auprès de sa clientèle cible.

Présentement au Québec, le transport de véhicules automobiles peut tout aussi bien se faire par un titulaire de permis qui limite ses services au secteur de l'automobile que par un transporteur de marchandises générales. Le gouvernement a donc supprimé les contraintes qui existaient avant 1988 pour l'exploitation d'un permis de camionnage.

Au Québec, le transport des véhicules automobiles neufs est dominé par trois entreprises et leurs filiales: Transport McCallum (Québec) Inc., Automobile Transport Inc. et Auto Haulaway Inc. À l'annexe I, une liste plus complète des transporteurs identifiés au secteur de l'automobile est fournie.

Au 31 mars 1989, le fichier de la CTQ indique par ailleurs que plus de 3 500 entreprises de camionnage avaient obtenu un permis pour le transport de marchandises générales, possédant par le fait même le droit de se lancer dans le transport de véhicules automobiles. Par exemple, des entreprises comme Cabano Expéditex Inc., Transport Guilbault Inc. ou Transport Morneau Inc., pour ne nommer que celles-là, pourraient s'engager à leur gré dans le secteur automobile. Toutefois, si la réglementation a fait disparaître la notion de permis spécialisé depuis 1988, elle n'a pas pour autant éliminé la spécialisation dans certains segments de l'industrie du camionnage. Le transport des véhicules automobiles neufs est justement l'un de ces segments où le type de véhicule utilisé et les conditions posées par les requérants de service en font une spécialité en dehors de toute autre question quant aux critères de sélection des transporteurs par les manufacturiers.

3.3 Le prix de transport et le connaissance

Trop souvent, on confond le prix de transport avec les règles applicables aux contrats et aux connaissances. Il n'y a pas lieu de penser que les transporteurs québécois n'ont pas pu percer le marché du transport des véhicules automobiles du fait qu'il n'est pas soumis aux exigences relatives au connaissance. En réalité, il n'y a pas de lien à établir entre les frais de transport et les exigences applicables au connaissance tout simplement parce que les conditions de transport prescrites par le connaissance ne visent pas le contrôle des prix, mais les responsabilités imparties au transporteur et à l'expéditeur, dont

la valeur maximale de la marchandise par rapport à son poids en cas de dommage ou perte.

Depuis janvier 1988, ni la loi fédérale ni la loi québécoise ne posent d'obligation concernant l'approbation ou le dépôt des taux et tarifs à la CTQ. L'abandon de l'intervention de l'État dans le processus de la tarification s'inscrit comme une suite logique avec la libéralisation des critères d'accès à la profession de transporteur public. Lorsque l'accès à une profession est contingenté, il est normal de contrôler les prix exigés par ceux qui ont eu le privilège d'avoir un permis. Par contre, dans le présent contexte de déréglementation économique du camionnage axée sur un retour aux forces du marché, c'est l'offre et la demande de transport qui déterminent les prix.

Cependant, les entreprises de transport sont assujetties, comme toutes les autres entreprises dans le commerce, à la Loi sur la concurrence (S.R., c. C-23). Plus particulièrement, l'article 34 de cette loi vise les pratiques commerciales illégales relatives au prix. Précisons que la Loi sur la concurrence s'adresse aussi à la prestation de services et de tout autre commerce portant sur des services (art. 2).

Quant au connaissance, les conditions de transport prescrites par règlement ont surtout trait aux diverses responsabilités assumées, selon le cas, par le transporteur ou par l'expéditeur. Le but d'un tel contrat est de garantir aux parties une protection mutuelle, à défaut de quoi, comme la jurisprudence le démontre, les parties au contrat s'exposent à des recours allant

au-delà des limites indiquées par le règlement. C'est notamment le cas pour la responsabilité maximale n'excédant pas 4,41 \$ par kilogramme selon la masse totale du chargement, à moins qu'une valeur supérieure n'ait été déclarée par l'expéditeur.

Or, afin de tenir compte des pratiques commerciales en usage ou du rapport poids/valeur déterminé par le règlement, certaines marchandises sont exclues. Par exemple, le déménagement et le transport pour le compte d'un seul expéditeur sont exemptés parce que le transport s'effectue généralement à taux horaire en milieu urbain et par voie de soumission sur longue distance. Le transport des automobiles et des palettes en bois fait également partie des exceptions parce que, dans le premier cas, la valeur est toujours supérieure à 4,41 \$ le kilogramme et que, dans le second cas, c'est l'inverse.

4. L'IMPORTANCE ÉCONOMIQUE DU SECTEUR

Le transport routier de véhicules automobiles n'a jamais fait l'objet, semble-t-il, d'études spécifiques pour le Québec. De fait, l'importance économique de ce secteur de camionnage est mal définie, voire totalement inconnue. Une seule tentative a été réalisée en 1985 par Statistique Canada mais l'étude a dû être limitée au niveau canadien afin de garantir la confidentialité des renseignements fournis par les répondants. Comme nous le verrons plus loin, le transport de véhicules automobiles représente un très petit segment du marché du camionnage où un faible nombre de transporteurs s'adonne à cette activité spécialisée.

Néanmoins, l'étude de Statistique Canada portant sur les Grands transporteurs de véhicules automobiles, 1980-1985 a servi de base pour estimer l'importance économique de ce segment pour le Québec. Ainsi, à l'aide d'un recoupement avec les autres sources d'information disponibles, notamment le catalogue 53-222 relatif à l'enquête annuelle sur Le camionnage au Canada, le catalogue 63-007 concernant les Ventes de véhicules automobiles neufs et les renseignements obtenus directement auprès des principales firmes desservant la province, la réalisation d'un portrait québécois a été rendue possible.

Enfin, à défaut de pouvoir présenter une analyse comparative du rendement des transporteurs de véhicules automobiles pour le Québec, les faits saillants de l'étude de Statistique Canada pour le Canada sont repris en complément de recherche. Puisque les trois principales entreprises en activité au Québec font partie

de l'univers d'enquêtes de cette étude, les résultats obtenus sur le plan national ne devraient pas s'écarter sensiblement de la réalité québécoise.

4.1 Le marché, au Québec, des véhicules automobiles neufs

De 1985 à 1988, la moyenne des ventes au Québec de véhicules automobiles neufs dépasse les 400 000 unités et compte pour 27 % du marché canadien. Le tableau 1 nous donne un aperçu du volume de véhicules neufs représentant la demande de transport.

TABEAU 1

**Ventes de véhicules automobiles neufs
au Canada et au Québec
-1985-1988-**

ANNÉE / ORIGINE ET UNITÉS	CANADA (100%)	QUÉBEC (%)
1985	1 530 410	411 739 27
1986	1 515 920	396 109 26
1987	1 528 104	412 944 27
1988	1 565 501	414 467 26,5

Source: Statistique Canada. Ventes de véhicules automobiles neufs, 1987 et 1988. Catalogue 63-007.

4.2 Esquisse sur l'industrie du transport

4.2.1 Le nombre d'entreprises

Présentement, le marché intérieur du Québec est desservi par trois firmes dont une seule assure des services partout dans la province pour la plupart des manufacturiers. Voici ces firmes et la nature des services qu'elles donnent aux manufacturiers d'automobiles.

TABEAU 2

Territoires et services des compagnies installées au Québec

COMPAGNIES	TERRITOIRES	SERVICES
Transport McCallum (Québec) Inc.	Partout au Québec	Presque tous les manufacturiers
Automobile Transport Inc.	Région de Montréal et partie Ouest du Québec et zone des Cantons de l'Est	Majeure partie des manufactu- riers
Auto Haulaway Inc. (Québec Auto Trans- port Ltée)	Presque partout au Québec	Limités à quel- ques modèles dont ceux de Honda et Suzuki

De son côté, le marché du transport de véhicules automobiles neufs entre concessionnaires se limite à quelques dizaines de mouvements annuellement, où il arrive, qu'un transporteur indépendant donne le service.

Quant au marché extraprovincial, les activités de transport sont restreintes aux mouvements interprovinciaux entre l'Ontario, le Québec et les Maritimes. À toutes fins utiles, les liaisons internationales n'existent plus depuis deux ans entre le Québec et les États-Unis. Jusqu'en 1987, Transport Charlton (Québec) Ltée possédait une dizaine de véhicules pour effectuer ce type de service. Cependant, dans la perspective d'un marché nord-sud de plus en plus ouvert, il est à prévoir que de nouveaux marchés seront créés.

Selon notre relevé, cinq entreprises de camionnage donnent actuellement un service interprovincial avec le Québec ou en passant au Québec pour relier deux autres provinces. Ces entreprises sont les suivantes:

- . Transport McCallum (Québec) Inc., surtout entre le Québec et les Maritimes;
- . McCallum Transport Inc., pour la frontière Ontario-Québec;
- . ACL Automobile Carriers Ltd, pour la frontière Ontario-Québec;
- . MCL Motor Carriers Ltd, pour la frontière Ontario-Québec;
- . Auto Haulaway Inc., pour les frontières Ontario-Québec et Ontario-Maritimes.

À l'annexe 1, le lecteur trouvera une liste des transporteurs actifs au Québec, en 1988, avec leurs principales filiales à l'extérieur.

4.2.2 L'estimation des recettes

Afin d'en arriver à un résultat final, trois hypothèses de travail ont été utilisées pour déterminer l'importance économique du marché spécialisé du camionnage de véhicules automobiles. Les deux premières sont bâties autour de l'enquête de Statistique Canada pour les Grands transporteurs de véhicules automobiles au Canada et la dernière repose sur le volume de Ventes de véhicules automobiles neufs en 1988 selon le prix moyen combiné pour le transport routier intraprovincial et extraprovincial d'un véhicule vendu au Québec.

. Première hypothèse

Les transporteurs de véhicules automobiles opérant au Québec ont le même poids relatif dans l'industrie du camionnage que ceux ayant des activités semblables au Canada, soit 2 % des recettes totales.

L'étude de Statistique Canada nous apprend que le transport spécialisé de véhicules automobiles a contribué pour 2 % des revenus totaux au Canada en 1985 pour les entreprises ayant un chiffre d'affaires de 100 000 \$ et plus. En effet, ce segment spécialisé comptait pour 193 millions de dollars par rapport aux 8,2 milliards de dollars de toute l'industrie au Canada. En appliquant la même méthodologie pour le Québec en 1985, soit 2 % du 1,5 milliard de dollars généré par l'industrie du camionnage, le marché pourrait être évalué à 29 millions de dollars. Sur la base d'un taux de croissance annuelle de 5 %, le marché québécois de 1989 serait maintenant de l'ordre de 35,2 millions de dollars.

TABLEAU 3

Recettes des transporteurs de véhicules automobiles
par rapport à l'ensemble des transporteurs
-1985-

SECTEUR \ ORIGINE	CANADA \$	QUÉBEC \$
Transporteurs de véhicules automobiles (2 %)	193 millions	29 millions *
Toute l'industrie du camionnage (100 %)	8,2 milliards	1,44 milliard

Source: Statistique Canada. Le camionnage au Canada, 1985.
Catalogue 53-222.

* Estimation

. Deuxième hypothèse

Les transporteurs de véhicules automobiles opérant au Québec ont la même importance relative dans leur secteur d'activité que l'ensemble des transporteurs québécois au niveau canadien, soit 18 % des recettes totales.

Toujours sur la base de l'étude canadienne de Statistique Canada citée ci-haut où le transport spécialisé de véhicules automobiles atteint 193 millions de dollars de revenus en 1985, la part du Québec fixée à 18 % nous donnerait un marché de 34,7 millions de dollars. En appliquant le même taux de croissance annuelle de 5 % de 1986 à 1988, le marché québécois serait porté à 42,1 millions de dollars pour 1989.

TABLEAU 4

**L'importance relative du Québec
dans l'industrie du camionnage
au Canada
-1985-**

RECETTES D'EX- PLOITATION ORIGINE	TOTAL DE L'INDUSTRIE \$	TRANSPORTEURS DE VÉHICULES AUTOMOBILES \$
Canada (100 %)	8,2 milliards	193 millions
Québec (18 %)	1,44 milliard	35 millions *

Source: Statistiques Canada. Le camionnage au Canada, 1985.
Catalogue 53-222.

* Estimation

Troisième hypothèse

Le coût moyen du transport routier au prorata du nombre de véhicules livrés chez les concessionnaires à partir du Québec et de l'extérieur détermine l'importance du camionnage de véhicules automobiles au Québec.

Les 415 000 véhicules automobiles neufs vendus au Québec en 1988 constituent la demande potentielle de camionnage. Par ailleurs, le prix moyen total du transport routier au Québec est établi à 85 \$ par véhicule selon la méthode de calcul développée au chapitre suivant. Le produit de ces deux données nous indique donc que le marché québécois pourrait être d'environ 35,3 millions de dollars en considérant que la facture combinée du camionnage est fidèle à la réalité.

À notre avis, les première et dernière hypothèses semblent refléter le mieux les recettes attribuables au transport de véhicules automobiles au Québec. Nous en arrivons à la conclusion que ce marché spécialisé se situe quelque part entre 35 et 37 millions de dollars, ce dernier chiffre exprimant un maximum. En s'appuyant sur les renseignements fournis par les transporteurs possédant un établissement au Québec quant au volume de véhicules qu'ils livrent au Québec, le transport intraprovincial figure alors pour 23 millions de dollars et le transport extraprovincial concourt pour 12 millions de dollars. Nous rejetons les résultats obtenus par la deuxième hypothèse, notamment en raison de la structure industrielle de la fabrication automobile au pays et du mode de mise en marché adopté par les manufacturiers pour leurs expéditions au Québec. En effet, un fort pourcentage des véhicules vendus au Québec arrivent par le chemin de fer depuis leur

lieu de fabrication vers un parc de transit avant d'arriver chez le concessionnaire. L'importance des frais de transport associés au camionnage s'en trouve alors diminuée par rapport à ceux de l'Ontario, où plusieurs modèles de voitures sont assemblés sur place.

4.2.3 L'emploi

Selon l'information obtenue directement auprès des transporteurs ou de leurs représentants, le marché intérieur québécois crée entre 280 et 300 emplois, tous occupés par des travailleurs domiciliés dans la province. Dans ce type spécialisé de camionnage, la main-d'oeuvre est largement représentée par les chauffeurs avec 60 % des postes. Globalement, la distribution de l'emploi est la suivante:

- Postes de chauffeur 60 % (168 à 180)
- Postes aux opérations 29 % (80 à 87)
- Postes à l'administration 11 % (31 à 33)

On ne possède pas beaucoup d'information au sujet de l'emploi provenant des mouvements extraprovinciaux. Cependant, à partir du nombre de chauffeurs requis au Québec pour des activités de l'ordre de 23 millions de dollars, on estime que les mouvements extraprovinciaux nécessitent l'embauche de 70 à 80 chauffeurs pour un chiffre d'affaires évalué à 12 millions de dollars.

À l'exception de quelques-uns peut-être, tous ces emplois appartiennent à des personnes venant de l'extérieur. Forcément, les emplois destinés aux opérations et à l'administration n'existent pas, parce que ces mouvements sont organisés par des sociétés n'ayant pas d'établissement au Québec.

Contrairement à la plupart des autres secteurs de camionnage, l'organisation du transport de véhicules automobiles, entièrement dirigée de l'extérieur, est rendue possible par des livraisons prépondérantes de porte-à-porte. Bref, les Québécois sont presque totalement absents du transport extraprovincial, en raison à la fois de l'origine extérieure des véhicules automobiles et des sociétés de transport au service des manufacturiers.

Dans le même ordre d'idées développé précédemment quant au ratio chauffeurs/emplois totaux, soit 60 %, on peut croire que si le Québec contrôlait son transport extraprovincial dans ce domaine, environ 125 emplois additionnels (chauffeurs, opérateurs, administrateurs et agents de bureau) seraient occupés par une main-d'oeuvre locale. Il s'agit bien entendu d'une valeur hypothétique dans le but de comparaison entre l'importance du transport intraprovincial et extraprovincial en matière d'emploi.

4.2.4 Le parc de véhicules

Présentement, les transporteurs de véhicules automobiles exploitent près de 160 ensembles de véhicules porteurs pour répondre à la demande de services venant de points de cueillette et de livraison dans la province. Comme le nombre de chauffeurs et de tracteurs est normalement comparable dans ce genre d'entreprises, ce chiffre nous indique que le nombre de chauffeurs serait plus près de 168 que 180, tel que présenté à la section 4.2.3.

En vertu d'une entente de réciprocité pancanadienne, tout véhicule de commerce circulant au Canada peut être immatriculé dans la province d'origine ou d'affaires du propriétaire. Il déclare à ce moment le kilométrage proportionnel qu'il compte effectuer dans chacune des provinces où le véhicule sera utilisé. Ce faisant, un transporteur étranger peut venir travailler au Québec en ayant une plaque minéralogique de la province délivrante et pour laquelle une quote-part a été versée au Québec. Au total, 206 véhicules affectés au transport extraprovincial de véhicules automobiles ont été immatriculés sur la base de l'entente interprovinciale. Précisément, 23 et 183 véhicules ont été respectivement enregistrés à partir du Québec et de l'Ontario comme base des opérations de l'entreprise. Selon le cas, ces véhicules servent à livrer ou prendre des voitures au Québec et vice versa, ou encore circulent au Québec pour relier l'Ontario avec les Maritimes.

4.3 La structure de distribution au Québec

Nous avons vu que le marché des véhicules automobiles neufs en 1988 approchait les 415 000 unités. Il appert, selon les compilations fournies par les transporteurs en activité au Québec, que 84 % des véhicules (347 000) livrés aux concessionnaires proviennent d'un point de cueillette situé dans la province et que 16 % des besoins (68 000) sont comblés directement par la voie routière sans transiter par un point intermédiaire avant d'atteindre les concessionnaires. Voyons maintenant les caractéristiques propres au transport intraprovincial et interprovincial.

4.3.1 La distribution intra-Québec

Les points d'origine des mouvements intraprovinciaux sont les suivants:

- . Montréal: cour du CN
cour du CP
- . Boisbriand: usine et parc de transit pour les produits GM
- . Charny: cour du CN
- . Matane: cour du CN (Ford seulement)
- . Bromont: usine de Hyundai pour le modèle SONATA

Cependant, l'importance relative de ces points de distribution varie beaucoup en fonction de la part de marché des deux compagnies de chemin de fer ou des habitudes des manufacturiers. Par exemple, au total, les chemins de fer alimentent 90 % du marché du camionnage intérieur. Dans le cas de GM, Boisbriand sert également de lieu de transit pour les modèles produits à l'extérieur. En conséquence, c'est un fait, peu de véhicules de ce manufacturier passent par les cours du CN ou du CP à Montréal. Si les trois grands manufacturiers nord-américains utilisent Charny comme plaque tournante pour leur distribution dans l'est du Québec, il en va autrement pour la plupart des autres constructeurs d'automobiles qui choisissent surtout Montréal comme point d'éclatement pour leur transport routier. En ce qui concerne Matane, seul Ford fait encore affaires à partir de ce point.

Globalement, la desserte du marché québécois se résume ainsi:

- . 89 % depuis le chemin de fer
- . 10 % depuis Boisbriand
- . 1 % depuis un mouvement extraprovincial pris en interchange à Montréal

Sur le plan géographique, 80 % des voitures transportées transitent par Montréal alors que Charny constitue le second point en importance sauf pour les véhicules Ford expédiés jusqu'à Matane. Grosso modo, le service routier organisé à partir de Charny vise la clientèle située à l'est de Trois-Rivières, tant sur la rive sud que sur la rive nord.

4.3.2 La distribution organisée de l'extérieur

La concurrence est très vive entre le camionnage et le rail pour les mouvements extraprovinciaux organisés en provenance de l'Ontario vers le Québec, surtout pour les modèles produits chez notre voisin. C'est cette concurrence qui amène les entreprises de camionnage extraprovinciales à desservir directement, du lieu de production au lieu de destination, une portion de notre marché local.

À l'exception de quelques centaines de voitures mises en marché lors de promotions à partir du port de Québec et de celui de Montréal comme le fait Nissan depuis deux ans, près de 68 000 véhicules entrent ainsi au Québec sans l'intervention d'un transporteur québécois dans la chaîne de distribution. Notamment, les principales villes ontariennes d'origine sont: Oshawa, Scarborough, Windsor, Oakville, St-Thomas, Brampton et Toronto. À remarquer toutefois que les mouvements extraprovinciaux se limitent habituellement à la région de Montréal en raison, notamment, de la vigilance des syndicats locaux qui tiennent à préserver les emplois de leurs membres au Québec.

4.4 Les faits saillants de l'étude de Statistique Canada en 1985

En 1985, Statistique Canada s'était donné pour mission de présenter des données sur la structure de l'industrie du transport de véhicules automobiles par province mais avait dû, par la suite, limiter son analyse au Canada.

Cette étude nous a quand même permis d'alimenter le présent document pour situer l'importance économique du Québec. Par ailleurs, il a été impossible d'isoler les données relatives au Québec pour le rendement des transporteurs et pour certains ratios financiers. Néanmoins, il est intéressant d'extraire les faits saillants de l'étude en question puisque le Québec se trouve intégré aux données par le biais des trois principales entreprises opérant au Québec.

4.4.1 Les recettes et les dépenses

Évalué en dollars constants, le taux d'augmentation des recettes observées entre 1981 et 1985 s'établit à 31 % alors que celui des dépenses s'accroît de 21,1 %. Au cours de la même période, les ventes de véhicules automobiles neufs au Canada ont progressé de 22,2 %, ce qui indique l'interdépendance de ce segment de l'industrie avec la conjoncture économique générale et la demande des consommateurs.

En ce qui a trait aux dépenses des transporteurs de véhicules automobiles, le chapitre des salaires et des traitements dépasse largement celui de l'ensemble des transporteurs de même taille avec 44,6 % comparativement à 35,1 %. Ce secteur se particularise aussi par le faible pourcentage des sommes allouées aux sous-traitants (voituriers remorqueurs) qui prennent 13,3 % de la masse salariale par rapport à 22,7 % en 1985 pour les entreprises réalisant des revenus de plus de 2 millions de dollars annuellement. Encore là, la sous-traitance ne semble réservée qu'aux mouvements extraprovinciaux puisque, au Québec même, les transporteurs spécialisés dans ce secteur n'embauchent que des chauffeurs salariés.

4.4.2 Les équipements et la distance parcourue

Entre 1980 et 1985, le parc de tracteurs a régressé de 4,5 % alors que celui des semi-remorques a diminué de 14 %. Le phénomène s'explique avant tout par des changements d'ordre technologique apportés aux semi-remorques car, pour la même période de référence, nous avons constaté un accroissement des recettes de 31 %.

Les gains de productivité sont attribuables aux modifications réglementaires autorisant l'exploitation d'ensemble de véhicules de plus grande dimension. Précisément pour le Québec, le permis spécial permettait, en 1975, jusqu'à 21,5 mètres pour 7 à 8 véhicules, en 1980 jusqu'à 22,5 mètres pour 8 à 9 véhicules et en 1983, de 9 à 10 véhicules à la suite d'une modification réglementaire acceptant un réaménagement des équipements à l'intérieur de la même limite. Présentement, un ensemble de véhicules peut atteindre 23 mètres et transporter jusqu'à 11 véhicules mais toujours à l'intérieur d'un permis spécial portant la hauteur autorisée à 4,30 mètres.

La distance moyenne parcourue par un tracteur routier est donc passée de 59 575 km en 1980 à 76 803 km en 1985, pour une hausse de 29 %. Ainsi, avec moins de tracteurs, moins de semi-remorques et plus de véhicules automobiles à transporter, un usage additionnel des équipements en service a été constaté.

4.4.3 Les ratios financiers

Les coefficients de rentabilité pour la période à l'étude démontrent que le rendement des transporteurs de véhicules automobiles est supérieur à celui des entreprises de même importance pour l'ensemble de l'industrie du camionnage. Par exemple, pour les années 1984 et 1985, nous observons une marge de profit de 9 % pour ce segment spécialisé comparativement à 3 % pour toute l'industrie.

Quel que soit le ratio analysé, les chiffres confirment que le rendement économique des transporteurs de véhicules automobiles dépasse celui obtenu par les grands transporteurs nationaux pour compte d'autrui. Entre autres, les propriétaires investissent davantage dans leurs entreprises avec des actifs propres de plus de 28 % par rapport à 25 % ailleurs dans l'industrie. Ils ont un ratio d'endettement inférieur et possèdent un coefficient de liquidité généralement supérieur, c'est-à-dire une meilleure capacité de payer leurs dettes à court terme. Le rendement des transporteurs de véhicules automobiles est impressionnant en matière d'investissements et d'avoir. Dans un cas comme dans l'autre, depuis 1983, le rapport est au minimum de trois à un entre les transporteurs de véhicules automobiles et les autres grandes entreprises de camionnage pour compte d'autrui avec respectivement, en 1985, un taux de 18 % et 6 % pour les investissements et de 65 % et 20 % pour l'avoir.

5. LES MANUFACTURIERS: LA DEMANDE DE SERVICES

Plusieurs facteurs conditionnent la chaîne de transport lors des expéditions de véhicules automobiles. Tout d'abord, précisons immédiatement que les seuls requérants de services de camionnage sont les manufacturiers. Pour leur part, les concessionnaires automobiles n'interviennent d'aucune façon dans le choix des transporteurs puisque, en réalité, ils exploitent une franchise et leur rôle est d'assurer le lien entre les consommateurs et les manufacturiers. Ainsi, l'origine du modèle mis en marché, la destination finale du produit, de même que le nombre des transporteurs successifs nécessaires, vont contribuer, à divers degrés, selon les habitudes du manufacturier, à l'importance relative des frais de transport dans le prix de vente du véhicule.

5.1 Origine des véhicules automobiles vendus au Québec

La demande de service est tributaire du volume des ventes annuelles et des parts de marché occupés par les manufacturiers. À cet égard, le tableau 5 nous donne un bon indice quant à l'origine possible des mouvements de transport de véhicules automobiles vers le Québec.

Ces chiffres tendent à démontrer, a priori, qu'au minimum 135 000 véhicules automobiles vendus annuellement au Québec nous proviennent d'outre-mer, dont les trois-quarts du Japon. Bien que certains modèles japonais ou autres soient maintenant fabriqués au Canada, en contrepartie, les trois grands manufacturiers nord-américains commercialisent de plus en plus, sous leur nom,

TABLEAU 5

Parts de marché selon l'origine du manufacturier
pour le Québec
-1987-1988-

UNITÉS ET POURCENTAGES ORIGINE	1987		1988	
	UNITÉS	%	UNITÉS	%
1. Amérique du nord	270 404	65	281 163	68
GM	-	28 *	-	30 *
Ford	-	21 *	-	22 *
Chrysler	-	16 *	-	16 *
2. Japon	93 518	23	95 134	23
3. Europe et autres pays sauf les numéros 1, 2 et 4	33 261	8	27 245	6,5
4. Corée du Sud	15 761	4	10 825	2,5
TOTAUX	412 944	100	414 467	100

Source: Statistique Canada. Ventes de véhicules automobiles
neufs (cat. 63-007), 1987-1988.

* Estimations

des véhicules construits en réalité au Japon ou ailleurs. Le processus est notamment observable, depuis de nombreuses années, avec les filiales européennes de GM, Ford ou Chrysler.

D'ores et déjà, nous savons que des frais de transport maritime s'ajoutent au prix de vente pour près du tiers des véhicules vendus au Québec. Vancouver constitue le port d'entrée des voitures d'Asie alors que celles produites en Europe sont transbordées au port d'Halifax. Dans les deux cas cependant, le rail forme le mode de transport suivant vers un parc de transit avant que le transport routier assure le relais jusqu'au concessionnaire. En ce qui concerne la production nord-américaine dirigée vers le Québec, la combinaison rail/route accapare 85 % des expéditions.

5.2 La sélection des transporteurs routiers

Généralement, le processus de sélection des transporteurs est influencé, par trois éléments: la stratégie du manufacturier, les conditions posées par le manufacturier et le lieu de prise de décisions. Voyons-les successivement.

Jusqu'en 1987, la stratégie de tous les manufacturiers se ressemblait, en ce sens qu'ils supportaient devant la CTQ le ou les transporteurs avec lesquels ils voulaient faire affaires. Les nouveaux fabricants venus s'établir au Québec, tels les Européens ou plus tard les Japonais, ont suivi en quelque sorte l'exemple

de leurs prédécesseurs en négociant d'abord avec les entreprises de camionnage en place en fonction des privilèges de leur permis de transport. Rappelons que la délivrance d'un permis de transport à un nouveau venu était, à l'époque, pour le moins laborieuse. Cependant, depuis 1988, la libéralisation des règles d'accès au marché du camionnage a eu un impact sur les transporteurs spécialisés dans le transport de véhicules automobiles. L'obtention d'un permis ou d'une licence pour le public en général ne posant plus de problème au Québec, certains manufacturiers ont modifié leur stratégie.

Dans un premier temps, l'avenue traditionnelle de recourir aux services des transporteurs en place de gré à gré à partir de tarifs convenus, mais sans contrat ferme, existe toujours. Une deuxième possibilité consiste à négocier un contrat d'une durée déterminée avec le ou les transporteurs en qui on a le plus confiance. La dernière option initiée depuis la déréglementation économique du camionnage repose sur le mécanisme d'appel d'offres. Dans ce cas, l'appel d'offres peut être sur invitation ou s'adresser à tous les transporteurs intéressés. Toujours selon cette formule, la soumission sera limitée à un point de cueillette ou de fabrication du manufacturier ou encore, couvrira tous les besoins de service pour le Québec. Par exemple, la compagnie Hyundai nouvellement implantée à Bromont a adopté cette dernière formule pour octroyer le contrat à Auto Haulaway Inc. à partir de son usine. Quant aux autres points de desserte depuis Montréal et Charny, ils font l'objet d'analyses séparées.

Si la stratégie des manufacturiers diffère d'une entreprise à l'autre, il semble bien que les qualités exigées des transporteurs soient les mêmes. Ces qualités se résument ainsi:

- . expertise;
- . expérience;
- . capacité de volume (nombre d'équipements);
- . capacité d'investissement;
- . capacité d'adaptation rapide aux changements technologiques.

Enfin, il est important de relever que la prise de décisions est hautement centralisée, la plupart du temps, à la maison mère aux États-Unis pour les fabricants nord-américains et au siège social canadien pour les autres manufacturiers. Or, depuis 1988, il n'existe plus un seul manufacturier présent au Québec qui délègue localement son pouvoir de gérance en matière de transport. À un certain moment, Honda et Suzuki permettaient à leurs concessionnaires québécois d'encourager un transporteur de leur choix. C'est d'ailleurs cette délégation de pouvoirs qui avait permis à Québec Automobile, au début des années 1980, d'obtenir des contrats pour la distribution des voitures de ces fabricants japonais au Québec. Aujourd'hui, même dans le cas de Hyundai qui a son usine au Québec, le choix des transporteurs routiers se fait du siège social en Ontario pour tout le pays.

La prise de possession de AMC/Renault par Chrysler, il y a deux ans, illustre bien ce constat. Québec Automobile ne pouvant pas, du jour au lendemain, servir toute la compagnie Chrysler au Québec et à l'extérieur pour la division acquise, s'est vu retirer le trafic des Renault puisque les nouveaux propriétaires ne désiraient pas ajouter un autre transporteur à leur liste. Même temporairement, on refusa au transporteur québécois la réorganisation de son entreprise en étalant sur trois ans ses achats de tracteurs et de semi-remorques pour répondre à la demande. Sans contredit, le transport des véhicules automobiles est davantage une question d'expertise et de capacité financière que de favoritisme. C'est également valable pour le Québec, dans cette ère de libre concurrence.

5.3 L'établissement du coût du transport

Le lieu de fabrication d'un véhicule détermine les composantes du coût de transport total. La facture de transport n'a donc pas la même importance relative selon que le véhicule est fabriqué sur le continent ou est importé d'outre-mer. Sauf pour de rares exceptions, lorsqu'une voiture est vendue sur le quai d'un port par le biais d'une promotion, le coût total des frais de transport renferme toujours une facture de camionnage. Mais, le plus souvent, une combinaison de deux ou trois modes de transport différents est nécessaire.

Pour pallier aux inconvénients d'une facture de transport multiple découlant des divers lieux de fabrication et de destination pour un modèle de voiture, les manufacturiers utilisent une formule de péréquation pour établir le coût de transport à refiler au consommateur au moment de la vente. Un même fabricant qui produit plusieurs modèles aura pour habitude d'établir sa péréquation non pas sur l'ensemble de sa production mais à partir des coordonnées particulières à un modèle (ou d'une classe comportant plusieurs modèles) selon le territoire d'expédition. Par exemple, un consommateur qui achète à Montréal une Chevrolet Celebrity fabriquée à Boisbriand assume les mêmes frais de transport que celui qui fait affaires avec un concessionnaire à Québec, Chicoutimi ou Rimouski. On comprendra que, dans cet exemple, le consommateur de Montréal supporte proportionnellement plus de frais de transport à l'achat de sa voiture que ce que le manufacturier a réellement payé au seul transporteur routier pour le parcours de Boisbriand à Montréal.

En contrepartie, plus on s'éloigne des centres de production, moins le consommateur contribue aux frais de transport vraiment rencontrés par le manufacturier. La formule de péréquation utilisée par les fabricants d'automobiles vise en outre à l'équité commerciale d'un concessionnaire à un autre afin de ne pas discriminer ceux qui sont en régions éloignées.

Cependant, ladite péréquation n'est pas une information d'ordre public et relève de la régie interne des manufacturiers au niveau élevé de gestion. Même ici au Québec, les responsables de GM Canada ont avoué ne pas connaître les méthodes de calcul

utilisées à Détroit pour la fixation d'un prix de transport uniforme. De leur côté, les transporteurs routiers ne possèdent pas de renseignements sur le système en vigueur car leurs relations avec les manufacturiers sont restreintes à une portion du trajet pour lequel ils réclament le coût réel. Aussi, il aurait été intéressant, à tout le moins, de connaître le pourcentage moyen de frais de transport alloué à chacun des modes pour l'ensemble de la production d'un manufacturier. Encore là, nous n'avons pas pu obtenir une telle information au moment de mettre fin à la phase documentaire de la présente étude.

Par ailleurs, à l'aide des tarifs de camionnage déposés à la CTQ avant 1988 et des renseignements privilégiés fournis par les transporteurs en place, nous avons réalisé un essai sur l'importance relative des frais de transport routier moyens pour tout le Québec par rapport à la facture totale moyenne de transport inclus dans le prix des voitures. Ce faisant, une estimation du marché québécois du camionnage a été rendu possible tant pour le transport intraprovincial que pour le transport extraprovincial.

Aussi étonnant que cela puisse paraître, la grille tarifaire pour le transport spécialisé de véhicules automobiles en 1989 est la même que celle déposée à la CTQ en 1982 alors qu'une telle obligation faisait partie des conditions posées aux titulaires de permis de camionnage. Au cours des années, toujours selon des documents déposés à la CTQ, les augmentations consenties aux transporteurs routiers par les manufacturiers d'automobiles sont reliées aux diverses hausses cumulatives du prix du pétrole. Tel qu'on l'a signalé au chapitre précédent, la bonne performance financière et le niveau élevé de productivité de ces entreprises dépendent, en grande partie, des changements technologiques survenus aux équipements depuis quinze ans.

Les grilles tarifaires de base en usage présentement fixent quatre prix différents pour un même mouvement d'un endroit à l'autre, selon le kilométrage parcouru. Ces quatre prix ramènent en quelque sorte toutes les classes de véhicules telles les sous-compactes, les compactes, les intermédiaires, les grosses voitures, les camionnettes et autres, à quatre échelons de référence. Le barème reste le même à l'extérieur comme au Québec.

Voici quelques exemples des prix de base (sans les frais de carburant admissibles supplémentaires) pour certains points d'origine et de destination au Québec selon la taille et le poids du véhicule.

TABLEAU 6
Exemples de prix de base entre certains points du Québec
selon la taille et/ou le poids du véhicule

ORIGINE	DESTINATION	A	B	C	D
		Moins de 18' et moins de 6 000 lbs \$	Surtout les véhicules utilitaires \$	Camionnette de 3/4 et 1 tonne et autres \$	Grands véhicules y compris avec essieu tandem \$
Montréal Boisbriand	Montréal	25	30	43	60
Montréal	Québec	101	126	176	227
Montréal	Val d'Or	205	256	359	461
Québec	Chicoutimi	102	128	179	230
Québec	Sept-Îles	241	301	422	543
Québec	Gaspé	301	377	528	678

A partir du nombre approximatif de véhicules transportés de tous points à tous points du Québec, soit 347 000, on croit que le prix moyen de camionnage intra-Québec est d'environ 66 \$ par voiture en 1988. Cette méthode de calcul nous a porté à estimer le marché québécois de camionnage à 23 millions de dollars dans ce domaine.

La même démarche a été suivie pour connaître le coût moyen des frais de camionnage pour les mouvements interprovinciaux. Toujours selon les tarifs déposés à la CTQ et encore en usage, trois exemples types ont été établis.

TABLEAU 7

Exemples de prix pour des mouvements interprovinciaux
selon la taille et/ou le poids du véhicule

ORIGINE	DESTINATION	A	B	C	D
		Moins de 18' et moins de 6 000 lbs \$	Surtout les véhicules utilitaires \$	Camionnette de 3/4 et 1 tonne et autres \$	Grands véhi- cules y com- pris avec es- sieu tandem \$
Toronto	Montréal	187	233	327	420
Oshawa	Montréal	172	215	301	387
Oakville	Montréal	197	247	345	444

En s'appuyant sur les ventes totales de véhicules automobiles en 1988 et l'écart existant entre ces chiffres et le nombre de voitures transportées à partir d'un point d'origine du Québec, on évalue à 68 000 le nombre de véhicules pris en mouvement extra-provincial de camionnage, pour un coût de transport moyen estimé à 185 \$ l'unité. Ces indicateurs nous révèlent un marché extra-provincial de plus de 12 millions de dollars.

En ce qui concerne les frais de transport totaux moyens, ils seraient d'environ 400 \$ pour une voiture construite en Amérique du Nord et, à notre avis, de plus de 800 \$ pour les modèles importés d'outre-mer, en y incorporant les frais de transport maritime et les frais supplémentaires imputés au chemin de fer. En définitive, l'importance relative des frais de transport routier varie de manière significative selon que le véhicule ait été construit au Québec, au Canada, aux États-Unis ou outre-mer.

Compte tenu des prix moyens de transport routier déjà notés et du nombre de véhicules pris en mouvement local ou extraprovincial, la facture moyenne de camionnage pour le Québec s'établit à 85 \$ par véhicule. Le transport routier compterait alors pour un faible pourcentage dans la formule de péréquation mentionnée plus tôt. Le camionnage représenterait autour de 20 % des frais totaux de transport en retenant 400 \$ comme note moyenne pour les voitures nord-américaines et 15 % des frais de la facture québécoise totale moyenne (535 \$) en y ajoutant le tiers des véhicules où le transport maritime est engagé.

5.4 Les concessionnaires: le lien avec la clientèle

De l'avis de la Corporation des concessionnaires d'automobiles du Québec, le transport routier n'est pas une source de problèmes et aucune plainte ou représentation régionale n'est formulée présentement. Malgré que certains articles de journaux ou de revues spécialisées en transport aient souligné le fait que le transport routier est aux mains de quelques firmes au Québec, la Corporation n'a pas été alertée et n'est pas au courant des revendications qu'on attribue notamment aux concessionnaires du Saguenay—Lac-St-Jean qui préféreraient encourager un transporteur de leur région.

Les concessionnaires se préoccupent davantage, semble-t-il, de la qualité du service donné que de l'origine du transporteur routier et du prix du transport convenu entre lui et le fabricant.

D'une part, les relations d'affaires entre les concessionnaires et les transporteurs routiers se limitent la plupart du temps aux services reçus et il n'y a rien à redire sur le sujet. Concrètement, le transporteur fait signer un connaissance séparé pour chacune des voitures afin de faire reconnaître son bon état apparent au moment de la livraison.

D'autre part, le prix du transport se négocie entre le manufacturier et le transporteur et, sauf pour les cas particuliers

de transport de véhicules entre deux garages, les concessionnaires ignorent les ententes de prix intervenues entre eux. Le prix du transport routier n'apparaît d'ailleurs pas sur le connaissance accompagnant la voiture. De manière explicite ou implicite, les relations contractuelles entre les manufacturiers et leurs concessionnaires mentionnent que le premier s'engage à livrer les voitures jusque dans la cour du détaillant. Sous ce volet, le secteur de l'automobile est semblable à d'autres secteurs commerciaux lorsque le prix de transport est assumé par le manufacturier. La formule de péréquation n'incite d'ailleurs pas les manufacturiers d'automobiles à se départir de leur prérogative en matière de transport car toute dérogation au système remettrait en cause l'équilibre d'un prix unique entre les concessionnaires d'un même territoire.

Si le concessionnaire n'est au courant ni de la formule de péréquation ni des frais réels de transport routier demandés par l'entreprise de camionnage qui le dessert, il est cependant en mesure de dire à son client, en tout temps, le coût de transport total qui lui a été facturé pour les modèles de voitures qu'il vend. Habituellement, cette information est disponible sur l'une des vitres des voitures en montre sur le stationnement ou auprès d'un vendeur. À ce stade, ce n'est plus un problème de transport mais de protection du consommateur, dans la mesure où ce dernier se sent lésé.

Tout compte fait, avec la formule de péréquation, le coût véritable du transport routier n'est pas un indicateur d'un grand secours pour le consommateur à moins qu'il connaisse également le coût du transport ferroviaire et maritime. Cette information est davantage intéressante à l'intérieur d'une recherche en transport comme celle-ci, qui a permis d'établir le poids relatif d'un mode de transport par rapport aux autres.

6. L'ANALYSE DE LA SITUATION

Lorsqu'il est question du transport routier des véhicules automobiles au Québec, le sujet peut être propice à une mauvaise interprétation si certains événements sont détachés de leur contexte initial et si l'on tente d'expliquer la situation actuelle par le seul motif d'un favoritisme commercial à l'encontre des Québécois. La véritable situation que nous connaissons dans ce segment du transport spécialisé n'est pas l'absence de travailleurs québécois - bien au contraire, puisque trois cents Québécois y trouvent de l'emploi - mais l'absence d'investisseurs de chez nous. Une fois cette admission faite, il reste à voir dans l'environnement nord-américain si le Québec est pénalisé et si le gouvernement y peut quelque chose.

6.1 L'appréciation des faits

Sans contredit, l'héritage de notre passé réglementaire dans le camionnage n'a pas favorisé le Québec au même degré dans tous les segments d'activité. Si l'Ordonnance générale sur le camionnage, avec son caractère protectionniste, a pu amener l'essor de plusieurs entreprises locales et permettre à des investisseurs québécois de s'engager dans leurs communautés, elle a eu également pour effet de protéger les investisseurs étrangers venus s'établir chez nous de la libre concurrence, y compris celle des Québécois voulant, par la suite, prendre leur part du marché. L'administration de cette ordonnance autrefois, tout comme l'administration de la Loi sur le camionnage aujourd'hui, impose au Québec, dans le cadre canadien, de traiter les transporteurs étrangers selon les mêmes conditions et les mêmes modalités que les transporteurs locaux.

Les transporteurs spécialisés de véhicules automobiles ont joué les mêmes règles du jeu dans leur secteur que d'autres transporteurs québécois ailleurs pour protéger le marché dans lequel ils avaient investi. Comme l'expérience et l'expertise n'ont pas été développées au moment opportun, l'avenir du transport de véhicules automobiles est déjà passé aux mains des investisseurs américains.

Toutefois, le cadre réglementaire à lui seul ne peut expliquer l'état de la situation au Québec en 1989. Avec l'appui de la majorité des transporteurs québécois, le gouvernement a bien changé la réglementation en janvier 1988 pour l'offre de services, mais il n'a toujours pas le pouvoir de contrôler la demande de camionnage. Et justement, des contraintes naturelles importantes existent sur le marché du transport de véhicules automobiles, même en situation de libre concurrence. Parmi toutes les contraintes, dont celle du manque d'expertise pour les Québécois, le pouvoir financier paraît arriver en tête de liste.

Dans l'état actuel des choses, la capacité financière des investisseurs est appelée à garantir leur survie ou, dans le cas contraire, amènera leur retrait du marché. Depuis 1986, la concentration s'accroît tant aux États-Unis qu'au Canada pour former des consortiums puissants dans le camionnage des automobiles, à l'image des géants américains de la fabrication. Les regroupements aux États-Unis, dont Ryder System est le chef de

file avec des revenus s'élevant maintenant à plus de 900 millions de dollars, et Transco Ltd, bon deuxième avec 550 millions de dollars de revenus en 1988, témoignent bien de l'importance du phénomène.

Aujourd'hui, un ensemble de tracteurs avec une semi-remorque coûte dans les 150 000 \$ et peut atteindre jusqu'à 200 000 \$ pour quelques modèles. Il faut donc disposer de plusieurs millions à investir si on veut avoir la chance de décrocher des contrats avec l'approche actuelle qui se dessine de "tout ou rien" sur tous les marchés à la fois. Dans les circonstances, l'espoir est mince pour la petite entreprise qui désire grandir progressivement, surtout lorsque les décisions concernant les demandes de services sont prises à l'étranger.

Le transport de véhicules automobiles n'est pas un cas unique où les investisseurs québécois sont absents ou faiblement représentés. Dans le domaine du transport routier, les entreprises de messageries sont presque toutes contrôlées par des intérêts étrangers ou non québécois. Pointer le transport de véhicules automobiles ne nous apparaîtrait pas plus justifié pour cette raison que pour les autres secteurs industriels ou commerciaux dans la même situation.

6.2 La mission du ministère des Transports du Québec

La mission première du Ministère est de favoriser l'implantation de services de transport de qualité et concurrentiels dans toutes les régions du Québec. Assurément, à travers les époques et selon les modes de transport, la réglementation a été le princi-

pal moyen pour atteindre les objectifs visés tout en subissant les influences sociales et économiques des milieux concernés.

Dans le cas particulier du camionnage, au cours des années 1950, le choix de l'État s'est arrêté sur une réglementation coercitive limitant la concurrence afin de permettre le développement d'entreprises locales près de leurs centres d'activités. Après trente ans d'un tel régime, le camionnage a commencé à se sentir à l'étroit dans ses territoires protégés. Pour les usagers, le système manquait d'oxygène.

En 1988, conscient de cette réalité, le Ministère apporta une bouffée d'air frais à plusieurs PME du Québec avec la Loi sur le camionnage. Malheureusement, et cela semble être le cas pour le transport de véhicules automobiles, l'étape de la PME paraît déjà révolue. C'est précisément à ce stade que s'acquiert l'expertise et l'expérience qui fait défaut aux entreprises québécoises dans ce segment du transport, en plus du manque de ressources financières.

Quelle que soit la forme du cadre réglementaire, de type contraignant comme avant 1988 ou de type d'économie de marché comme aujourd'hui, aucun ne peut prétendre avoir toutes les vertus. C'est pourquoi, lors du passage d'une forme à une autre, certains y voient la théorie du pendule et prédisent qu'on reviendra au cadre précédent.

Le rôle du Ministère est donc, en matière réglementaire, de créer un environnement propice pour l'ensemble de l'industrie du

camionnage sans oublier le caractère nord-américain prépondérant de nos échanges commerciaux. Malgré le petit nombre d'investisseurs québécois dans le secteur du transport de véhicules automobiles, nous n'avons pas trouvé d'indices à l'effet que le Québec soit pénalisé plus que les autres provinces canadiennes par l'absence d'entreprises autochtones. À l'exception de l'Ontario, toutes les autres provinces du pays sont desservies par des transporteurs appartenant à des entreprises de l'extérieur.

En Ontario même, en 1989, seul Auto Haulaway Inc. est contrôlé de l'intérieur; comme pour le Québec, tous les autres transporteurs d'automobiles sont reliés à l'un des deux grands holdings américains déjà mentionnés. Le cadre réglementaire d'aujourd'hui comme celui d'hier a ses limites propres et n'autorise pas le gouvernement du Québec à exercer un contrôle restrictif sur la possession des entreprises de camionnage par des non résidents. En ce sens, le gouvernement ne peut corriger la situation décrite et l'objet de cette analyse. Tout au plus, et le Ministère l'a fait, il a invité les manufacturiers établis au Québec à faire affaires de préférence avec des transporteurs ayant leur établissement dans la province.

6.3 La question de la concurrence

Plusieurs éléments du dossier ont trait aux questions de la concurrence. Si quelques-unes peuvent être traitées par le biais de la législation sur le camionnage. Cependant, la plupart des interrogations qui risquent de se poser sortent du champ de la compétence du Ministère.

Rappelons que, depuis 1988, l'encadrement législatif fédéral et québécois dans le camionnage ne prévoit plus aucun contrôle tarifaire. En cette matière, le camionnage est couvert par la Loi sur la concurrence et peut faire l'objet d'enquêtes selon les mécanismes qui y sont existants. Malgré tout, les renseignements disponibles ou obtenus des transporteurs spécialisés dans le domaine de l'automobile nous permettent de tirer certaines conclusions à propos des pratiques tarifaires de ces entreprises et du niveau de concurrence. Tout d'abord, les grilles de tarifs de référence analysées nous montrent des écarts significatifs pour des mouvements semblables entre les transporteurs présents dans le marché. Par ailleurs, il serait difficile de prétendre que le milieu est propice aux rabais compte tenu du petit nombre d'acteurs en jeu.

Comme nous l'avons déjà souligné, le transport de véhicules automobiles génère les meilleurs bilans financiers dans le camionnage. Cette bonne performance financière apparaît, nous l'avons vu aussi, comme un gage de survie dans un marché encore appelé à l'investissement massif dans la technologie nouvelle d'ici dix ans. À ce titre, pensons aux remorques fermées que pourraient exiger les manufacturiers des transporteurs routiers comme ils l'ont fait pour le transport ferroviaire. En ce qui concerne la formule d'appel d'offres, a priori, elle répond aux critères de concurrence élémentaires et un certain seuil à la baisse ne pourra être franchi pour ceux qui espèrent demeurer dans le marché.

Pour ce qui est des permis de transport, les barrières à la concurrence ont été levées mais sans l'évidence d'un nouvel équilibre entre l'offre et la demande. Si un transporteur se retrouve

présentement en situation quasi monopolistique, la réglementation ne peut plus en être tenu responsable. Il restera à voir si les exigences sévères des usagers de transport, ayant librement accès à un plus grand nombre de transporteurs aujourd'hui, changeront l'ordre des choses.

Quant à la concurrence extraprovinciale, elle est à la fois modale et intermodale. Le transport des véhicules automobiles est probablement celui où il existe la plus forte concurrence intermodale au Québec entre le rail et le routier. Ceci explique peut-être que nos demandes de renseignements auprès du CN et du CP sont demeurées sans réponse sous prétexte que les données sont confidentielles.

Enfin, la péréquation en usage chez les manufacturiers dépasse les aspects propres au transport. Puisque les transporteurs ne sont aucunement associés au processus, les questions devront s'adresser plutôt aux organismes voués à la défense des droits des consommateurs. Aussi, nous ne saurions dire si la péréquation reflète l'ensemble des coûts véritables de transport pour un manufacturier. Sous toute réserve, car nous n'avons pas pour mandat d'évaluer le comportement des concessionnaires envers leur clientèle, nous sommes portés à croire que tout abus quant aux frais de transport irait à l'encontre de la lutte que se livrent les manufacturiers pour conserver ou accroître leur part de marché.

CONCLUSION

Il est certain que la présente étude n'a pas répondu à toutes les questions que le transport de véhicules automobiles peut susciter. Néanmoins, l'exercice aura eu le mérite de broser un bon tableau pour ce segment spécialisé du camionnage et de placer des chiffres là où il n'en existait pas pour le Québec à propos de l'importance économique de ce secteur.

Bien que l'apport économique du transport de véhicules automobiles ne soit pas négligeable avec plus de 35 millions de dollars de recettes d'exploitation globales, il n'en demeure pas moins que cela représente à peine 2 % de tout le camionnage réalisé au Québec.

En résumé, il s'agit d'un segment très spécialisé de l'industrie du camionnage au service d'un groupe concentré d'expéditeurs. Ces derniers exigent un équipement toujours à la fine pointe et pouvant être adapté aux besoins du marché. En 1988, par exemple, plus de 25 % de tous les véhicules automobiles achetés au Québec appartenaient à une classe de véhicules utilitaires (camionnette, fourgonnette, 4 X 4, etc.). Contrairement à ce qu'on entend habituellement dans le domaine du camionnage, les transporteurs, dans le cas présent, sont captifs de leurs expéditeurs en raison d'un équipement non conçu pour le fret de retour.

Le transport de véhicules automobiles est un monde de "grands", où les exigences des manufacturiers sortent carrément les "petits" du marché, et non pas les règles de la concurrence, comme on l'observe très souvent ailleurs. Le Québec ne fait pas exception à cette règle particulière.

Comme pour bien d'autres industries au Québec, le transport de véhicules automobiles dépend de décisions prises de l'extérieur. Ceci a notamment pour conséquence de réduire le nombre d'emplois qui pourraient être exercés chez-nous. Tout de même, croire que les Québécois ne travaillent pas dans ce secteur d'activités serait sans fondement. Il faut faire la part des choses et reconnaître que quelques centaines de Québécois gagnent leur vie dans le transport de véhicules automobiles.

Enfin, il n'y a pas lieu d'expliquer le peu de succès des entreprises du Québec par l'absence d'une réglementation sur les connaissements applicables aux transporteurs d'automobiles. Cela n'a rien à voir avec la situation que nous connaissons aujourd'hui.

Comme on a pu s'en rendre compte à la lecture des pages précédentes, la réalité est beaucoup plus complexe. Cette réalité dépend de plusieurs événements cumulatifs comme la réglementation économique du camionnage, les exigences des manufacturiers ou le lieu des centres décisionnels, plutôt que d'un seul fait isolé.

ANNEXE I

**Liste des transporteurs spécialisés dans le transport de
véhicules automobiles neufs****-1988-**Transport McCallum (Québec) Inc.

- Propriétaire: Transco Inc., contrôlée par Peter Hayden
Dearborn, Michigan, É.-U. (depuis l'été 1986)
- Principales filiales au Canada:
 - . McCallum Transport Inc.
 - . Maris Transport Ltd
- Principales filiales aux États-Unis:
 - . E & L Transport Co.
 - . Leaseway Motorcar Transportation

Automobile Transport Inc.

- Propriétaire: Ryder System Inc.
Miami, Floride, É.-U. (depuis l'été 1988)
- Principales filiales au Canada:
 - . MCL Motor Carriers Ltd
 - . ACL Automobile Carriers Ltd
 - . Citicar Ltd
 - . Scarborough Auto Forwarders Ltd

Liste des transporteurs spécialisés dans le transport de
véhicules automobiles neufs
-1988-

- Principale filiale aux États-Unis:
 - . Ryder Automotive Carrier

Auto Haulaway Inc.

- Propriétaire: Auto-Trans Holdings Ltée, contrôlée par
Ronald Allen Ristimaki,
Toronto, Ontario

N.B.: Auto-Trans Holdings Ltée a acquis Québec Auto
Transport Ltée en octobre 1987 et opère maintenant
sous le nom de Auto Haulaway Inc.

- Principales filiales au Canada:
 - . Auto Haulaway (1981) Ltée
 - . Atlantic Automobile Transport

BIBLIOGRAPHIE

BEARTH, Daniel P., "Leaseway Will Keep 3 Auto Haulers", Transport Topics, Alexandria, VA., n° 2809, June 5, 1989, p. 1 et 7.

FORGUES, André, "Le transport des automobiles neuves continue d'échapper aux Québécois", Le Soleil, Québec, vol. 92, 18 octobre 1988.

GONTHIER, Gilles, Le camionnage pour compte d'autrui au Québec, Québec, Études et recherches en transports, Socio-Économie des transports, Ministère des Transports, 1989, 101 p.

JOHNSON, Arthur, "The World's Biggest Comeback", Report on Business Magazine, Toronto, vol. 5, n° 12, (June, 1989), p. 34 - 43.

OUELLET, Yves, "Pas de Québécois dans le transport de véhicules neufs", L'Écho du transport, Ville Saint-Laurent, vol. 13, n° 1, (avril 1989), p. 12 - 13.

SANSFAÇON, Jean-Robert, "Hyundai monte au front", Commerce, Montréal, vol. 24, n° 10, (octobre 1988), p. 54 - 62.

Statistique Canada, Le camionnage au Canada, Division des transports, Catalogue 53-222, Ottawa, 1985, 255 p.

Statistique Canada, Ventes de véhicules automobiles neufs, Division de l'industrie, Catalogue 63-007, Ottawa, décembre 1987, 29 p.

Statistique Canada, Ventes de véhicules automobiles neufs, Division de l'industrie, Catalogue 63-007, Ottawa, décembre 1988, 27 p.

