



La déréglementation du transport par autocar

À la demande du ministre des Transports du Canada ou de sa propre initiative, le Comité permanent des transports et des opérations gouvernementales devrait se prononcer sur la déréglementation du transport par autocar. En attendant, le Bulletin présente une synthèse de l'étude que le ministère des Transports du Québec a effectuée sur ce sujet.

Selon cette étude, la déréglementation aura un effet globalement positif sur l'industrie québécoise du transport par autocar. La vivacité de la concurrence forcerait les entreprises à réduire leurs coûts de production et, par conséquent, leurs tarifs. L'amélioration des services combinée à la baisse des tarifs devrait sinon reverser, du moins ralentir la tendance à la baisse de la demande de service de transport interurbain par autocar.

L'envers de la médaille : la concurrence conduirait nécessairement à l'élimination de l'interfinancement des services et à l'abandon des itinéraires non rentables, desservant généralement de petites localités rurales. Mais, au delà de la déréglementation, c'est l'évolution démographique de ces localités qui déterminera la viabilité ou non des services de transport par autocar.

L'omission du surplus des consommateurs dans l'analyse avantages-coûts

À l'intérieur de l'évaluation de projets, notamment de projets de transport, on a le choix entre deux méthodes d'évaluation des avantages : la méthode par surplus des consommateurs et celle par libération des ressources. Même si elles sont équivalentes du point de vue théorique, ces deux méthodes peuvent, selon les données utilisées, aboutir à des évaluations différentes. En général, la méthode des ressources libérées sous-estime le surplus des consommateurs et, donc, la valeur des avantages liés au projet. De plus, dans cette méthode, la valeur des paramètres entrant dans le calcul du coût généralisé du transport (valeur du temps, coûts d'exploitation des véhicules, primes d'assurance, dommages matériels, etc.) est déterminée *a priori*. À titre d'exemple, en choisissant le salaire industriel moyen comme valeur de référence pour les déplacements dont le motif est le travail, on sous-estime la valeur du temps des «voyageurs d'affaires». Enfin, dans le domaine de la sécurité, la détermination du prix de la vie humaine pose de formidables problèmes techniques et éthiques (il s'agit évidemment de la préservation non pas d'une vie particulière, celle de Céline Dion par exemple, mais d'une vie statistique).



CONTEXTE ÉCONOMIQUE GÉNÉRAL

de conjoncture économique

Tableau 1

Principaux indicateurs de l'activité économique, désaisonnalisés, niveaux annualisés¹

Année Trimestre	1999	2000 ³	1999			2000	
			II	III	IV	II	III
en milliards de dollars de 1992							
Québec							
Produit intérieur brut	192,5 ^r	199,4	190,7 ^r	193,6 ^r	195,8	199,2 ^r	201,7
Dépenses personnelles en biens et services	116,6 ^r	120,3	115,7 ^r	117,2 ^r	118,3	120,1 ^r	121,2
Livraisons manufacturières (en dollars courants)	113,9	119,1	113,3	115,1	122,4	129,9	130,5
Exportations internationales de biens ²	52,5 ^r	62,3	58,7	59,9	57,0	62,8 ^r	62,1
Canada							
Produit intérieur brut	880,3	919,7	872,4	886,2	897,2	919,5 ^r	930,3
Dépenses personnelles en biens et services	504,8	522,8	502,2	507,9	512,5	522,0 ^r	529,0
Livraisons manufacturières (en dollars courants)	490,9	490,4	481,3	499,8	510,8	532,4	538,3
Exportations biens ²	303,2	332,7	306,0	316,1	313,9	334,6 ^r	334,3
Indicateurs financiers							
Taux d'intérêt préférentiel (moyenne en %)	6,44	7,27	6,33	6,25	6,42	7,33	7,50
Dollar américain en monnaie canadienne (non désaisonnalisé)	1,486	1,499	1,473	1,486	1,473	1,480	1,482

Sources : Institut de la statistique du Québec, site Internet.

Statistique Canada, répertoire des données Cansim.

1. Sauf indication contraire.

2. Selon les comptes nationaux.

3. Cumulatif.

SOMMAIRE

Indicateurs de conjoncture économique

Contexte économique général 2

Secteur du transport

Indice des prix 3

Produit intérieur brut 4

Marché du travail 5

La détermination du prix de l'essence au Canada 7

Concepts et faits

Omission du surplus des consommateurs
dans l'analyse avantages-coûts
des projets publics en transport 10

Dossier

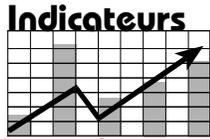
La déréglementation des services de transport
par autocar 14

Le présent bulletin est produit par
le Service de l'économie et du plan directeur en transport
de la Direction de la planification et du partenariat
du ministère des Transports du Québec,
700, boul. René-Lévesque Est, 22^e étage,
Québec (Québec), G1R 5H1
Tél. : (418) 644-0447, téléc. : (418) 643-5783

Coordination :
Hamid Baghdadi

Rédaction :
Hamid Baghdadi, Alain Bolduc

Conception et édition électronique :
Carole Robitaille



SECTEUR DU TRANSPORT

de conjoncture économique

INDICE DES PRIX

Une forte baisse des prix du transport interurbain au quatrième trimestre de 2000

L'indice des prix du transport interurbain a baissé de 7,5 % au Québec et de 7,2 % au Canada, entre le troisième et le quatrième trimestre de

2000, une baisse attribuable à des tarifs réduits à la fois pour les vols intérieurs, transfrontaliers (vers les États-Unis) et transatlantiques. Cela a eu pour effet d'entraîner une baisse de l'indice du prix du transport public, d'autant plus que ses autres composantes (prix de transport local et de banlieue) n'ont pratiquement pas bougé.

À l'opposé, l'indice des prix d'achat et de location de véhicules a augmenté de 2,3 % au Québec et de 2,9 % au Canada, en raison de la faiblesse relative des remises consenties par les fabricants et les concessionnaires d'automobile lors de l'arrivée des nouveaux modèles. Les autres composantes du groupe ont augmenté moins vite que les prix d'achat et de location de véhicules, de sorte que la

Tableau 2

Indices des prix du transport, principales composantes, non désaisonnalisés

Année Trimestre	1999		2000		
	III	IV	II	III	IV
Québec	1992=100				
Transport privé	116,5	118,5	120,7	121,3	122,9
Achat et location de véhicules automobiles ¹	126,0	127,3	125,9	123,8	126,7
Utilisation de véhicules automobiles	105,6	107,9	112,3	114,6	115,2
Essence	109,7	114,2	123,2	128,6	129,3
Pièces, entretien et réparation	106,8	108,3	110,0	109,5	110,7
Autres dépenses d'utilisation	100,0	100,1	100,3	100,4	100,0
Transport public	137,9	137,5	141,0	144,5	139,8
Transport local et banlieue	117,4	117,4	120,9	122,2	122,2
Transport interurbain	169,3	168,3	171,8	180,1	166,6
Ensemble du transport (IPT)	118,0	119,8	122,1	122,9	124,1
Ensemble des biens et services (IPC)	108,5	108,8	110,3	111,2	111,7
Canada					
Transport privé	123,8	125,5	128,2	128,6	131,0
Achat et location de véhicules automobiles ¹	126,4	127,6	126,4	123,7	127,3
Utilisation de véhicules automobiles	120,4	122,3	127,5	129,8	131,3
Essence	114,0	118,2	130,0	135,2	136,7
Pièces, entretien et réparation	107,8	108,3	108,5	109,3	110,3
Autres dépenses d'utilisation	135,1	135,5	135,6	135,6	137,0
Transport public	151,0	150,3	153,4	158,3	151,0
Transport local et banlieue	125,5	125,7	128,1	129,7	130,0
Transport interurbain	171,3	169,9	173,6	181,0	168,0
Ensemble du transport (IPT)	126,0	127,6	130,3	131,0	132,7
Ensemble des biens et services (IPC)	111,1	111,5	113,0	114,1	114,9

Source : Statistique Canada, répertoire des données Cansim, matrices 9940 et 9945, date d'extraction : février 2001.

1. Incluant les locations à bail de véhicules automobiles.

hausse de l'indice des prix du transport privé n'a été que 1,3 % au Québec et de 1,9 % au Canada. Il convient de signaler que l'indice des prix de l'essence a augmenté moins vite qu'au cours du troisième trimestre de 2000, soit 0,6 % comparativement à 4,3 % au Québec et 1,1 % comparativement à 4,0 % au Canada. D'autre part, l'indice des prix des autres dépenses d'utilisation de véhicules a baissé au Québec de 0,4 % par rapport au troisième trimestre de 2000.

Globalement, l'indice des prix du transport (IPT) a augmenté presque deux fois plus vite que l'indice des prix de l'ensemble des biens et services (IPC) aussi bien au Québec, soit 0,9 % contre 0,4 %, qu'au Canada, soit 1,3 % contre 0,7 %.

Une forte hausse des prix de l'essence par rapport à 1999

Une fois de plus, la montée des prix de l'essence est à l'origine de l'assez forte augmentation des prix du transport privé (3,7 % au Québec et 4,4 % au Canada) entre le dernier trimestre de 1999 et la période équivalente de l'an 2000, malgré la baisse des prix d'achat et de location de véhicules (- 0,5 % au Québec et - 0,2 % au Canada). En effet, l'augmentation du prix de l'essence (13,2 % au Québec et 15,6 % au Canada) a été beaucoup plus forte que celle du prix d'utilisation de véhicules (6,7 % au Québec et 7,4 % au Canada).

Par ailleurs, la hausse des prix du transport local et de banlieue (4,1 % au Québec et 3,4 % au Canada) a neutralisé la baisse des prix du transport interurbain (- 1,0 % au Québec et - 1,1 % au Canada), faisant en sorte que l'indice des prix du transport public a augmenté de 1,7 % au Québec et de 0,5 % au Canada

La hausse des deux composantes en question s'est évidemment traduite par une hausse de l'IPT (3,6 % au Québec et 4,0 % au Canada), une hausse d'environ un point de pourcentage plus élevée que celle de l'IPC qui, lui, a augmenté de 2,6 % au Québec et de 3,1 % au Canada entre le quatrième trimestre de 1999 et le même trimestre de 2000.

H. B.

PRODUIT INTÉRIEUR BRUT

Le camionnage rebondit au quatrième trimestre de l'an 2000

Grâce aux bonnes performances du camionnage et du transport par eau et des services qui y sont liés, le PIB du transport a crû plus vite que celui de l'ensemble des industries, soit de 1,4 % contre 0,9 %, au quatrième trimestre de l'an 2000.

En effet, contrairement au trimestre précédent, le camionnage, la principale composante du PIB du transport, a crû assez vigoureusement au quatrième trimestre de l'an 2000, soit de 2,4 %. Il est suivi par le transport par eau et des services qui y sont liés ainsi que le transport en commun, dont le PIB a augmenté de 2,3 % et de 1,9 % respectivement.

La faible croissance (0,2 %), venant après le recul de 0,5 % au troisième trimestre, n'a pas permis au PIB du transport ferroviaire et des services qui y sont liés de retrouver le niveau qu'il avait atteint au premier trimestre de l'an 2000. Le transport aérien n'a pas fait beaucoup mieux, avec un taux de croissance de 0,5 %.

L'excellente performance du transport par eau en l'an 2000

Toutes les composantes du secteur du transport ont crû entre le quatrième trimestre de 1999 et celui de l'an 2000, mais c'est le transport par eau et les services qui y sont liés qui a réalisé la meilleure performance, avec un taux de croissance de 12 %, loin devant le camionnage, avec 7,2 %, et le transport ferroviaire et les services qui y sont liés, avec 6 %.

Le transport aérien et le transport en commun ont réalisé des performances relativement plus modestes, avec des taux de croissance de 3,4 % et 4,5 % respectivement.

Ainsi, la croissance du PIB du transport (5,8 %) a surpassé celle du PIB de l'ensemble des industries entre le quatrième trimestre de 1999 et celui de l'an 2000.

H. B.

Tableau 3

Produit intérieur brut aux coûts des facteurs des principales industries canadiennes du transport, désaisonnalisé, niveaux annualisés

Année Trimestre	1999			2000		
	II	III	IV	I	II	III
en millions de dollars de 1992						
Principales industries du transport						
Transport aérien et services liés	3 813	3 819	3 869	3 895	3 928	3 947
Transport ferroviaire et services liés	4 643	4 798	4 931	5 104	5 080	5 088
Transport par eau et services liés	2 419	2 407	2 416	2 519	2 632	2 695
Camionnage	12 350	12 589	12 865	13 051	13 193	13 498
Transport en commun ¹	3 285	3 330	3 336	3 347	3 416	3 481
Industries du transport	30 156	30 609	31 098	31 618	31 936	32 386
Ensemble des industries	746 980	758 514	766 953	776 529	784 372	791 780

Source : Statistique Canada, répertoire des données Cansim, matrice 4671.

1. Comprend le transport urbain, interurbain, rural et scolaire.

Les industries productrices de biens continuent sur leur lancée

La croissance du nombre de salariés dans les industries productrices de biens a été plus forte que dans les industries productrices de services, autant au Québec que dans l'ensemble du Canada. En effet, la croissance, entre les 11 premiers mois de 1999 et la période correspondante de 2000, du nombre de salariés au Québec atteignait 6,0 % dans les industries productrices de biens, contre 2,8 % dans les industries productrices de services, représentant une croissance moyenne de l'ensemble des industries de 3,6 %. Dans le reste du Canada, l'écart entre la croissance du nombre de salariés dans les in-

dustries productrices de biens et celle des industries productrices de services était moins marqué qu'au Québec, mais favorisait tout de même les industries productrices de biens. Au Canada, la croissance du nombre de salariés atteignait 5,1 % dans les industries productrices de biens, contre 3,1 % dans les industries productrices de services, représentant une croissance moyenne de l'ensemble des industries de 3,6 %. Cette tendance que constitue la croissance plus élevée du nombre de salariés dans les industries productrices de biens s'observe depuis 1994, tant au Québec qu'au Canada.

Il est à noter que le nombre de salariés au Canada a atteint le cap des 12 millions pour la première fois en mai 2000. Pour les 11 premiers mois de 2000, il s'élevait à 12,09 millions.

Les industries du transport et de l'entreposage : une croissance dans la moyenne

La croissance du nombre de salariés dans les industries du transport et de l'entreposage au Canada, qui s'élevait à 3,3 % pour les 11 premiers mois de 2000, se compare à la croissance de l'ensemble des industries. Par contre, elle varie de 6,5 % dans les autres industries du transport et de l'entreposage à 0,8 % dans l'industrie du camionnage. L'industrie du transport aérien, qui avait connu une croissance annuelle du nombre de salariés de 11,4 % entre 1996 et 1997, de 11,3 % entre 1997 et 1998 et de 6,5 % entre 1998 et 1999, a vu sa croissance tomber à 2,8 % entre les 11 premiers mois de 1999 et la période correspondante de 2000.

Tableau 4

Nombre de salariés dans l'industrie du transport et de l'entreposage au Québec et au Canada							
Année Mois	1997	1998	1999	1999 J à N ¹	2000 J à N ¹	Variation 1999-2000	Variation 1997-1999
Québec							
Industries productrices de biens	664 711	699 745	720 696	720 160	763 095	6,0	8,4
Industries productrices de services	2 010 801	2 024 962	2 041 224	2 040 882	2 097 386	2,8	1,5
Ensemble de l'économie	2 675 512	2 724 706	2 761 919	2 761 042	2 860 481	3,6	3,2
Reste du Canada							
Industries productrices de biens	1 941 657	2 004 444	2 044 288	2 043 658	2 141 087	4,8	5,3
Industries productrices de services	6 587 102	6 747 188	6 872 975	6 866 045	7 089 243	3,3	4,3
Ensemble de l'économie	8 528 759	8 751 633	8 917 263	8 909 703	9 230 330	3,6	4,6
Canada							
Camionnage	151 099	153 102	152 936	153 072	154 299	0,8	1,2
Transport en commun	78 195	80 396	83 172	82 790	85 052	2,7	6,4
Transport aérien	62 411	69 485	73 983	73 532	75 569	2,8	18,5
Transport et services ferroviaires	48 647	48 432	50 100	50 084	51 882	3,6	3,0
Autres	135 680	136 961	141 179	141 059	150 177	6,5	4,1
Transport et entreposage	476 032	488 376	501 370	500 537	516 979	3,3	5,3
Industries productrices de biens	2 606 368	2 704 189	2 764 984	2 763 818	2 904 182	5,1	6,1
Industries productrices de services	8 597 903	8 772 150	8 914 199	8 906 927	9 186 629	3,1	3,7
Ensemble de l'économie	11 204 271	11 476 339	11 679 182	11 670 745	12 090 811	3,6	4,2

Source : Compilation du Service de l'économie et du plan directeur en transport, ministère des Transports du Québec, à partir de l'enquête *Emploi, gains et durée de travail* de la Division du travail de Statistique Canada; répertoire des données Cansim, matrices 4285 et 4355, date d'extraction : 31 janvier 2001.

1. De janvier à novembre.

La croissance du nombre de salariés dans l'industrie du transport en commun atteignait 2,7 %, tandis que celle de l'industrie du transport et des services ferroviaires était de 3,6 %.

Une forte augmentation de la rémunération dans les industries productrices de biens

La croissance de la rémunération hebdomadaire moyenne au Québec, entre les onze premiers mois de 2000 et la période correspondante de 1999, continue de favoriser les industries productrices de biens. Tout comme pour la période 1997-1999, où la croissance de la rémunération avait favorisé les industries productrices de biens, la croissance de la rémunération hebdomadaire moyenne a atteint 3,4 % en 2000 dans celles-ci, contre 1,7 % dans les industries productrices de services. Dans le reste du Canada, la croissance de la rémunération hebdomadaire dans les industries productrices de biens (3,0 %) a

également été supérieure à celle dans les industries productrices de services (2,5 %), ce qui contraste avec la période 1997-1999. Dans l'ensemble de l'économie, la croissance de la rémunération hebdomadaire moyenne a atteint 2,3 % au Québec et 2,7 % dans le reste du Canada, représentant une croissance de 2,6 % au Canada.

Les industries du transport et de l'entreposage : une croissance inégale

Le rattrapage au regard de la rémunération hebdomadaire moyenne observé au sein de l'industrie du camionnage et de l'industrie du transport en commun se poursuit. Ces deux industries, ayant la rémunération la plus faible de toutes les industries du transport et de l'entreposage, ont connu une croissance de la rémunération hebdomadaire moyenne, entre les onze premiers mois de 1999 et la période correspondante de 2000, plus élevée que celle des autres

industries du transport et de l'entreposage. Après une croissance de 4,9 % entre 1997 et 1999, l'industrie du camionnage a connu une croissance de 2,1 % en 2000, ce qui a fait en sorte que la rémunération est passée de 88,2 % à 91,2 % de la rémunération moyenne de l'ensemble des industries du transport et de l'entreposage au cours de la période 1997-2000. Pour sa part, l'industrie du transport en commun, qui avait connu une croissance de 2,9 % de la rémunération entre 1997 et 1999, a vu cette croissance atteindre 2,2 % en 2000, la plus élevée de toutes les industries du transport et de l'entreposage. La rémunération est donc passée de 86,7 % à 88,0 % de la rémunération moyenne de l'ensemble des industries du transport et de l'entreposage.

On note également que les industries du transport aérien (1,1 %) ainsi que du transport et des services ferroviaires (0,7 %) ont crû au même rythme entre 1999 et 2000 qu'entre 1997 et 1999, tandis que les autres industries du transport et de l'entreposage (0,0 %) ont connu une croissance de la rémunération inférieure à celle de la période 1997-1999.

Dans l'ensemble, la croissance de la rémunération hebdomadaire moyenne dans les industries du transport et de l'entreposage atteignait 1,2 %, une croissance plus faible que celle de l'ensemble des industries productrices de services (2,3 %), contrastant avec la situation observée durant la période 1997-1999 (2,4 % contre 1,8 %).

A. B.

Tableau 5

Rémunération hebdomadaire moyenne des salariés dans l'industrie du transport et de l'entreposage (incluant les heures supplémentaires) au Québec et au Canada

Année Mois	1997	1998	1999	1999		2000	Variation 1999-2000	Variation 1997-1999
				J à N ¹	J à N ¹			
Québec								
Industries productrices de biens	676	699	699	697	721	3,4	3,4	
Industries productrices de services	528	528	526	526	535	1,7	-0,4	
Ensemble de l'économie	565	572	571	571	584	2,3	1,1	
Reste du Canada								
Industries productrices de biens	791	804	802	801	825	3,0	1,3	
Industries productrices de services	555	562	569	569	583	2,5	2,4	
Ensemble de l'économie	608	617	622	622	639	2,7	2,3	
Canada								
Camionnage	638	674	669	669	683	2,1	4,9	
Transport en commun	627	632	645	645	659	2,2	2,9	
Transport aérien	816	812	825	825	834	1,1	1,1	
Transport et services ferroviaires	999	992	1 005	1 006	1 013	0,7	0,6	
Autres	731	734	734	734	734	0,0	0,4	
Transport et entreposage	723	735	740	740	749	1,2	2,4	
Industries productrices de biens	762	777	775	774	798	3,1	1,7	
Industries productrices de services	549	554	559	559	572	2,3	1,8	
Ensemble de l'économie	598	606	610	610	626	2,6	2,0	

Source : Compilation du Service de l'économie et du plan directeur en transport, ministère des Transports du Québec, à partir de l'enquête *Emploi, gains et durée de travail* de la Division du travail de Statistique Canada, répertoire des données Cansim, matrices 4285 et 4355, date d'extraction : 31 janvier 2001.

1. De janvier à novembre.

Une remarque sur les données

Les données ultérieures à janvier 2001, tirées de l'*Enquête sur l'emploi, la rémunération et les heures de travail* réalisée mensuellement par la Division du travail de Statistique Canada, seront publiées sur la base du Système de classification des industries de l'Amérique du Nord (SCIAN). Les estimations basées sur le SCIAN ne seront évidemment plus comparables aux estimations précédemment publiées sur la base de la Classification type des industries de 1980.

LA DÉTERMINATION DU PRIX DE L'ESSENCE AU CANADA

Nous reproduisons ici le contenu de la brochure *LES QUINZE DERNIERS PIEDS À LA POMPE* portant sur le fonctionnement de l'industrie de l'essence au Canada, publiée par Le Conference Board du Canada en janvier 2001¹. Le Conference Board du Canada n'est pas un organisme gouvernemental. Il s'agit d'un organisme de recherche appliquée sans but lucratif.

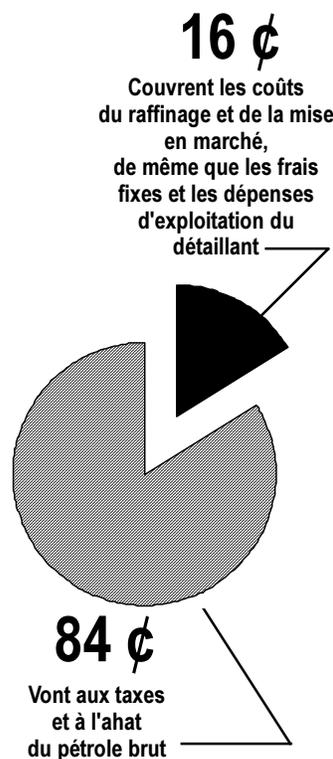
Tout automobiliste remarquera que le prix de l'essence ne varie pas beaucoup d'une station-service à l'autre. En outre, il semble que le prix augmente partout au même moment, surtout à l'approche d'une longue fin de semaine.

En 2000, le Conference Board du Canada, l'un des organismes de recherche les plus influents au pays, a effectué une étude sur l'industrie de l'essence. Elle visait à apporter un éclairage nouveau sur les rouages de cette industrie, grâce à l'analyse en profondeur de données recueillies dans 16 villes, sur une période de dix ans. Elle a aussi permis de répondre à certaines questions ou préoccupations des Canadiens et Canadiennes concernant cette industrie.

En tant qu'organisme externe neutre, le Conference Board a passé six mois à discuter avec des intervenants de toutes les régions du pays, notamment des raffineurs-négociants (les « grandes sociétés »), des détaillants indépendants, des consommateurs et autres. Cette vaste consultation a permis de poser un regard neuf sur une industrie largement étudiée et de contribuer à l'élaboration d'une approche équilibrée et d'un rapport final².

Qu'advient-il de l'argent que je dépense en essence?

Pour chaque dollar d'essence régulière (*sic*) sans plomb achetée à la pompe, près de 84 cents vont aux taxes et à l'achat du pétrole brut. Il ne reste donc que 16 cents pour couvrir les coûts du raffinage et de la mise en marché, de même que les frais fixes et les dépenses d'exploitation du détaillant. En moyenne, le détaillant contrôle un peu moins de 6 cents de chaque dollar d'essence vendu.



En réalité, au cours des années 90, une meilleure efficacité a permis aux stations-service de réduire leur marge de détail, soit la différence entre le prix de gros d'un produit et son prix de vente au détail, avant les taxes. Cette économie a entraîné des prix plus bas que la normale à la pompe, et ce sont les consommateurs canadiens qui en ont profité.

En outre, de nombreuses compagnies réalisent une grande part de leurs profits grâce aux dépanneurs, aux casse-croûte et aux lave-autos et non à l'essence et à la faible marge qu'elle procure. Cette tendance risque de s'accroître lorsque les détaillants à grande surface se distingueront au Canada avec des établissements vendant l'essence parallèlement à une foule d'autres produits.

Qu'est-ce qui fait fluctuer le prix de l'essence?

Les prix réagissent à la loi de l'offre et de la demande. Si l'offre baisse ou la demande augmente, les prix montent. Si l'offre augmente ou la demande diminue, les prix descendent.

Par exemple, si les Canadiens et les Canadiennes se déplacent davantage et conduisent des véhicules moins efficaces (*sic*), la demande et les prix vont augmenter. De même, lorsqu'un cartel comme l'OPEP réduit la production du pétrole brut, le prix à la pompe au Canada augmente.

Le pétrole brut étant le principal élément constituant de l'essence, toute fluctuation de son prix est la grande

responsable des changements du prix de l'essence à la pompe. D'ailleurs, toute augmentation ou réduction de un cent le litre de pétrole brut (un baril compte 159 litres) produit un effet similaire sur le prix de gros de l'essence, ce qui entraîne du même coup une hausse du prix payé par les automobilistes.

Le Canada ne fournit qu'environ 3 % de la production mondiale de pétrole et ne peut donc pas en influencer le prix à l'échelle internationale. Le Canada est importateur et exportateur de pétrole brut. L'est et le centre du pays comptent sur l'importation alors que les provinces des Prairies affichent un excédent d'exportation.

Le fait que le prix de l'essence change en même temps et de façon uniforme dans certains marchés réside dans le fait que les consommateurs achètent l'essence en fonction du prix et de la commodité, sans égard à la marque ou au détaillant. L'essence est vue comme un produit standardisé. Les détaillants se voient donc obligés de réduire les prix en même temps que leurs concurrents pour éviter de perdre des clients, et ils ne peuvent les augmenter que lorsque les conditions du marché le permettent.

Le prix de l'essence est affiché sur de grands panneaux en bordure des routes, stratégie de marketing unique pour un produit de consommation. Les stations-service subissent par conséquent beaucoup de pression pour demeurer concurrentielles et éviter de perdre une part importante de leurs ventes d'essence. C'est ce qui explique que les prix sont uniformes au sein d'un même marché.

Est-ce que les grandes sociétés livrent une concurrence déloyale aux indépendants?

Certaines personnes croient que les grandes sociétés pétrolières contrôlent le prix de l'essence et tentent d'accroître leur emprise en poussant les petits détaillants indépendants à la faillite.

Les grandes sociétés intégrées réalisent le raffinage et la mise en marché des produits pétroliers. Certaines sociétés encore plus importantes mènent également des activités d'exploration et de production pétrolières. Elles ne produisent cependant pas suffisamment de pétrole brut pour répondre à leurs besoins en raffinage et doivent en acheter à d'autres producteurs au prix du marché international.

Les grandes sociétés participent à l'ensemble du processus, ce qui n'est pas le cas des indépendants. De l'avis de nombreux exploitants de stations-service indépendantes, ces grandes sociétés utilisent les profits réalisés grâce à l'exploration et à la production pour financer la vente au détail dans leurs propres stations-service, ce qui leur permet de fixer des prix que les détaillants indépendants ne sont pas en mesure d'offrir.

L'utilisation des profits d'une activité pour couvrir les pertes liées à une autre constitue une pratique acceptée dans presque toutes les sociétés canadiennes. Cette pratique légale et courante est à la base des craintes exprimées dans l'industrie, soit que les détaillants à grande surface réduiront encore davantage la marge de profit et causeront du tort aux détaillants qui comptent avant tout sur l'essence pour assurer leur survie.

Le Conference Board n'a pu faire la preuve absolue que cette pratique, appelée interfinancement, est répandue dans l'industrie. Cependant, nous avons établi que les grands raffineurs-négociants possèdent un avantage sur les détaillants indépendants lorsqu'il y a guerre des prix, certains offrant temporairement à leurs détaillants un prix de gros plus bas ou une marge de détail garantie.

Pourquoi le prix de l'essence varie-t-il d'une région à l'autre du pays?

Cette situation est souvent attribuable aux coûts de transport de l'essence, aux taxes qui diffèrent d'une province ou même d'une ville à l'autre et à la quantité d'essence vendue par chaque station-service. Le volume des ventes d'essence joue un rôle déterminant dans les marges de détail et par conséquent dans le prix à la pompe. De plus, la conjoncture du marché local peut donner lieu à des fluctuations qui témoignent d'une vive concurrence entre les détaillants.

Par exemple, si un détaillant décide d'accroître sa part du marché au détriment de ses concurrents, il va tenter de le faire en réduisant ses prix. Dans un tel cas, le prix au détail a peu à voir avec les coûts du transport, les prix de gros ou les marges de profit habituelles. Ce genre de situation peut durer tant que la guerre des prix fait rage; les automobilistes bénéficient alors de prix réduits, mais les stations-service voient leur rentabilité chuter radicalement et certaines vont même jusqu'à faire faillite.

En outre, les prix dans les petites communautés sont plus bas que dans les grandes villes. La clientèle d'une station-service de grande ville est en effet plus vaste que celle d'un détaillant de petite taille installé en milieu rural. Les deux doivent cependant faire face à des frais fixes comme les salaires, l'impôt foncier et l'entretien. Pour survivre, le détaillant en milieu rural doit donc afficher des prix plus élevés afin de couvrir ses frais fixes et ses dépenses d'exploitation en vertu d'un volume de ventes d'essence moindre.

Est-ce que le prix de l'essence monte toujours avant une longue fin de semaine?

En théorie, la forte demande précédant un long congé peut entraîner une hausse des prix. En réalité, le Conference Board n'a pu prouver de façon empirique que les prix montent à l'approche d'une longue fin de semaine. Toutefois, les fluctuations hebdomadaires des prix à la pompe nous poussent à nous interroger sur la façon dont les prix sont fixés et la raison de leur volatilité.

L'instabilité des prix est essentiellement liée à la concurrence féroce qui caractérise cette industrie où les prix sont bien en vue et les volumes de ventes jouent un rôle prépondérant dans la survie des détaillants individuels. C'est ce qui explique que les prix à la pompe changent plus souvent qu'autrement en raison des efforts de ces détaillants pour accroître ou conserver leur part du marché.

Les prix montent fréquemment en milieu de semaine, lorsque les marges de détail ne sont plus suffisamment élevées pour couvrir les frais et procurer un rendement raisonnable. Ce « rétablissement du prix » survient généralement le mardi ou le mercredi et est amorcé par l'une des grandes sociétés pétrolières. Le prix de l'essence risque donc de monter avant n'importe quelle fin de semaine de l'année. Dans les faits cependant, nous avons tendance à davantage remarquer les hausses survenant avant les fins de semaine prolongées, surtout lorsque nous prévoyons voyager.

En conclusion

En faisant abstraction des taxes, les consommateurs canadiens paient l'essence à peu près le même prix que les Américains, même si le Canada compte moins de raffineries et une population moins nombreuse vivant dans un territoire plus vaste.

En réalité, le prix de l'essence au Canada est parmi les plus bas au monde. Cela est attribuable au fait que le prix de notre essence est fixé en fonction des marchés continentaux, ce qui nous permet de bénéficier indirectement de la nature très concurrentielle du marché des États-Unis et des économies d'échelle liées à de plus grandes raffineries et à un marché plus vaste.

Bien que certaines questions concernant l'interfinancement restent en suspens, il est clair que le prix à la pompe est l'objet d'une vive concurrence au Canada et que la plupart des fluctuations du prix de l'essence sont liées aux conditions des marchés locaux et au prix du pétrole brut.

Les automobilistes canadiens sont bien servis par le secteur de l'essence et le prix du pétrole brut est le principal responsable des augmentations depuis 1999. La fréquence des fluctuations du prix à la pompe reflète la concurrence féroce au sein du marché de détail de l'essence et la grande diffusion des prix.

1. Nous tenons à remercier le Conference Board du Canada de nous avoir autorisés à reproduire ce texte.
2. On peut consulter le rapport final intitulé : *Les quinze derniers pieds à la pompe. L'industrie canadienne de l'essence en 2000* dans le site Web du Conference Board du Canada, à l'adresse www.conferenceboard.ca, ou en obtenir des exemplaires en transmettant une demande à cet effet à : contactboc@conferenceboard.ca. Pour plus d'information sur cette étude, communiquer avec le Conference Board du Canada au (613) 526-3090, poste 247.

Les signes conventionnels utilisés à la fois par l'Institut de la statistique du Québec et Statistique Canada sont reproduits dans la présente publication.

Signes :

..	Nombre non disponible
...	N'a pas lieu de figurer
-	Néant ou zéro
--	Nombre infime
r	Nombre rectifié
x	Données confidentielles

Unités de mesure :

Sont utilisées dans le présent document les unités de mesure du Système international.

Nombres :

Les nombres ayant été arrondis dans la majorité des tableaux, la somme des composantes peut ne pas correspondre aux totaux.

Omission du surplus des consommateurs dans l'analyse avantages-coûts des projets publics en transport

par *Fernand Martin*
Département de sciences économiques
Université de Montréal

Dans l'évaluation des projets de transport, la mesure des avantages par la méthode des ressources libérées représente une valeur minimale des avantages d'un projet. Il manque à cette valeur une partie du sur-

plus des consommateurs, et ce, sans compter, sur le fait que l'impôt, qui parfois s'applique et parfois ne s'applique pas, peut fausser les calculs. Plus important encore est le prix d'une vie humaine (épargnée), qui ne

doit pas figurer dans le corps du calcul de l'analyse avantages-coûts. Cependant, à la discrétion du décideur public, cette valeur peut, en vertu de l'équité, s'ajouter pour éclairer la prise de décisions.

THÉORIE ÉCONOMIQUE DU BIEN-ÊTRE

Le principe

La théorie économique du bien-être est basée sur le principe que la valeur d'une chose ne peut venir que de la disposition à payer (DAP) manifestée dans une demande quelconque exprimée sous une contrainte budgétaire (c'est pourquoi la vie humaine ne peut avoir une valeur économique infinie) par un ou des membres de la société.

Il en découle que seuls les avantages sous forme de surplus des con-

sommateurs ou de rentes de facteurs de production peuvent améliorer le bien-être des individus. Il convient de préciser que pour obtenir le surplus des consommateurs (la valeur nette d'une chose), il faut soustraire de la DAP (la valeur brute d'une chose) le coût des ressources réelles utilisées pour produire la chose en question. De même, les seuls coûts pertinents sont les coûts d'opportunité sous forme de diminution de surplus ou de consommation de ressources réelles (par exemple, la monnaie nationale n'est pas une ressource).

Les prix de référence sont l'expression des coûts d'opportunité. À cela s'ajoutent les externalités puisque les calculs tiennent compte de l'ensemble de la société. Finalement, les résultats doivent être ramenés à une même date par le taux d'actualisation reflétant les coûts d'opportunité des fonds publics dans le cas où le projet est financé par les fonds publics.

Les méthodes d'évaluation des projets publics de transport

Dans le cas où l'offre d'un mode de transport est horizontal (c.-à-d. rendements constants à l'échelle), l'avantage d'un projet de transport qui réduit le prix (ou le coût généralisé) du trajet entre les points i et j est égal à la surface (P_1RSP_2) selon la méthode du surplus des consommateurs ou la surface ($P_1RTP_2 + MRSQ - MTSQ$) selon la méthode des ressources libérées (voir figure 1)

La position de la demande est aussi influencée par les aménités (le confort, la beauté du paysage, la réduction du stress, la disponibilité des places, le prestige du mode de transport, etc.) liées à un mode de transport particulier.

Il y a donc deux méthodes de calcul : soit celle du surplus des voyageurs, tirée directement de la demande, soit celle des ressources libérées. Toutefois, même si les deux méthodes sont théoriquement équivalentes (Martin 1997, p. 160-161) en pratique, comme on le verra plus après, il peut y avoir une différence engendrée par le type de données utilisées.

Cependant, la disponibilité de deux méthodes fournit une certaine flexibilité au regard des sources de données de sorte que l'on peut combiner les deux méthodes à condition de ne pas faire de double comptage.

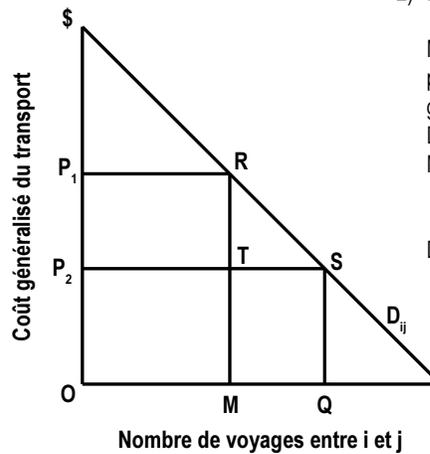
Soit l'exemple suivant :

Le cas du tunnel sous la manche

- ▶ réduction de dépenses chez les traversiers (le Tunnel remplace en partie les traversiers) 308 L¹
- ▶ coût de construction du Tunnel 141 L
- ▶ coût d'opération du Tunnel 68 L
- ▶ surplus de consommateurs des nouveaux utilisateurs 47 L
- ▶ profits sur les colis transportés 7 L

Source : Mishan, 1976, p.13s.
1. En livres sterling valeurs actualisées.

Figure 1



- 1) P_1RSP_2 = surplus des voyageurs ou
 - 2) P_1RTP_2 = valeur des ressources de l'ancien système de transport libérées
- $MRSQ$ = valeur du service de transport pour les nouveaux voyageurs générés par le projet (selon la DAP)
- $MTSQ$ = coût des ressources utilisées pour les voyageurs générés par le projet.
- D_{ij} = Demande pour le transport entre i et j , en fonction du coût généralisé du transport qui comprend les déboursés pour le péage, les coûts d'opération et d'usure des véhicules, la prime correspondant au risque d'accident pour les frais médicaux privés et publics, les dommages matériels, la valeur du temps passé au transport, et les intangibles comme l'inconfort.

Solution

Avantages

- ▶ Ressources libérées 308 L¹
- ▶ Surplus des consommateurs 47 L
- ▶ Augmentation des rentes 7 L
- ▶ Total 362 L

Coûts

- ▶ Utilisation des ressources 141 L¹
- ▶ Utilisation des ressources 68 L
- ▶ Total 209 L

Valeur actualisée nette (VAN) : $362 - 209 = 153$ L

1. En livres sterling valeurs actualisées.

Les calculs sont faits en prix de référence (coûts d'opportunité) et sans les taxes (excepté les *user cost taxes*) ni les subventions. Dans le cas d'un calcul complet, on ajoute les externalités positives et négatives.

Ces méthodes éliminent la justification des projets par l'effet du multiplicateur (excepté dans les cas où la

connexion entre effets primaire et secondaire est très bien établie et exclusive (Schofield, 1987, p.113)), et par les rentrées d'impôt. Les raisons du rejet de ces arguments viennent du fait qu'une augmentation de PIB n'est pas équivalente à une augmentation de bien-être de la société (B.S.Q., p. 3); il y a même des situations où une augmentation de bien-être est concomitante à une diminution de PNB (Griliches, 1979, p. 93).

Par ailleurs, le gouvernement n'est pas un agent économique indépendant des citoyens, de sorte qu'un surplus ou un déficit budgétaire gouvernemental n'est ni un avantage, ni un coût économique (excepté si causé par des étrangers (Gramlich, 1981, p. 11)).

Paradoxalement, les retombées économiques et les rentrées fiscales sont la base de la justification des projets par des grands bureaux de comptables (Siegfried and Zimbalist, 2000, p. 99) et par de nombreux politiciens.

LA COMPARAISON DES DEUX MÉTHODES D'ÉVALUATION D'UNE NOUVELLE INFRASTRUCTURE DE TRANSPORT

Comme elles sont théoriquement équivalentes, les deux méthodes diffèrent seulement en ce qui concerne leurs conditions d'application. Elles fonctionnent de manière inverse, chacune ayant ses avantages et ses faiblesses.

La méthode des surplus des consommateurs

La méthode des surplus des consommateurs extrait directement de la DAP (la demande D_{ij} , voir figure 2) le surplus brut des consommateurs (A).

La courbe de demande D_{ij} est construite à partir du point R qui est fourni par une étude de marché, basée sur des données techniques et la réponse à un questionnaire¹ ou à une enquête qui répond à la question : « Prendriez-vous la route X qui a les caractéristiques suivantes et dont le péage serait p_3 ? ».

Comme on ne connaît que p_3 , R et M, la construction de D_{ij} à partir de R (voir figure 2) repose sur l'utilisation

d'une élasticité-prix ordinairement de -0,30 (une quantité utilisée dans ce genre de problème (Langlois, 1999, p. 24; Sauriol et Brisken, 1993, p. 23-29; et Brasseur et Girard, 1993, p. 23-26)).

Le point Y de la figure 2 est obtenu de la façon suivante :

$$Y = p_3 - \left(\frac{1}{\text{pente}} \right) M$$

or, l'élasticité (e) s'écrit :

$$e = \frac{1}{\text{pente}} \times \frac{\text{Prix}}{\text{Quantité}}$$

d'où la pente =

$$\frac{1}{e} \times \frac{\text{Prix}}{\text{Quantité}}$$

Le surplus des consommateurs (sc) :

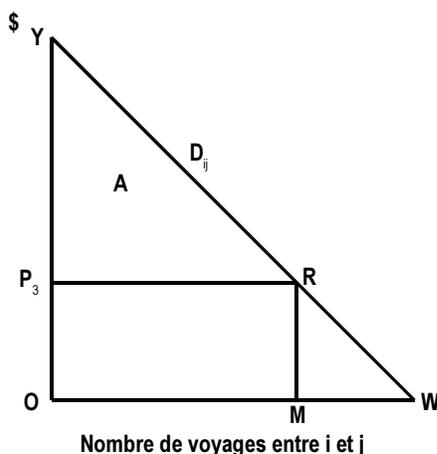
$$sc = \frac{(Y - P_3)}{2} M$$

Le surplus brut des consommateurs (A) sert en partie à compenser le coût généralisé du transport, de sorte que la méthode des surplus évalue le coût généralisé du transport par résidu, c'est-à-dire sans faire d'hypothèses précises sur le calcul de cet item. Enfin, au-dessus de tout cela, il est supposé rester sous la DAP un surplus net des consommateurs puisque la droite de la demande a une pente négative. Bien entendu, la VAN doit aussi comprendre les externalités.

L'avantage de la méthode est d'obvier aux difficultés de calcul comme celui de la valeur du temps passé à voyager, celui du prix d'une vie humaine perdue et celui de la valeur des aménités, puisque ces valeurs sont subjectivement prises en compte dans la décision du voyageur.

Le désavantage vient de ce que de légères variations dans le coefficient d'élasticité changent la solution considérablement, alors que le coefficient est lui-même difficile à spécifier *ex ante*.

Figure 2



D_{ij} = demande pour aller de i à j en fonction du péage et des caractéristiques de la route.

p_3 = péage de la route ou du mode de transport en question.

Si le péage est nul, le point se trouve à W. Y est alors obtenu par la pente au point W, le point W étant lui-même obtenu au moyen d'un questionnaire. Dans ce cas, A est égal à toute la surface sous D_{ij} .

La méthode des ressources

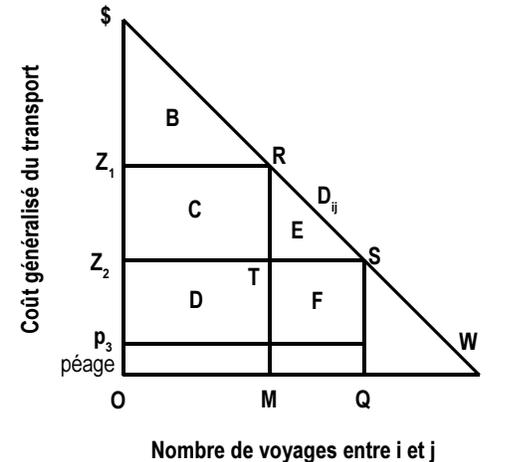
Toujours dans le cas d'une nouvelle route, selon la méthode des ressources, on commence par déterminer directement le nombre d'utilisateurs M (voir figure 3) à partir du coût généralisé de transport Z_1 . On suppose que des utilisateurs potentiels choisiront rationnellement la route après avoir comparé le coût généralisé de transport de la nouvelle route avec la (ou les) solution(s) de rechange, elle(s) aussi exprimée(s) sous forme d'un coût généralisé de transport, de sorte que la demande est fonction d'un coût généralisé quelconque de transport. Notons qu'ici on suppose que l'avantage ou la valeur de la route égale à coût.

Même si cette méthode de prévision de l'affluence est partie intégrante de l'approche par les ressources, elle pourrait constituer une solution de rechange à l'approche de marketing utilisée dans la méthode des surplus. En effet, au fond, pour répondre à la question, les utilisateurs potentiels doivent faire la comparaison entre les coûts de transport généralisés des diverses solutions de rechange.

La principale faiblesse de la méthode des ressources est de déterminer M au moyen du voyageur marginal, qui a un coût généralisé de Z_1 , de sorte que l'on ne considère pas les voyageurs intra-marginaux qui, dans le cas d'une demande à pente négative, jouissent d'un surplus de B (voir figure 3). Ce qui est implicite dans le raisonnement de Transports Canada (1994, p. 51) qui, dans le cas de voyageurs générés, suggère de prendre en compte le triangle E . Dans le cas du transport automobile, cette omission est peut-être diminuée si l'on suppose que seuls des travailleurs industriels voyagent. Il y a alors égalité entre le salaire moyen et le salaire marginal, de sorte que la demande est Z_1 RSW, ce qui est peu probable.

Il est bien connu que la mesure du bien-être engendrée par une demande quelconque est celle du revenu que pourrait en tirer un monopole parfaitement discriminant

Figure 3



(Griliches, 1979, p. 98). Cela est explicable par le fait que la méthode suppose que la valeur de l'infrastructure est tout juste égale au coût généralisé du transport. Voilà pourquoi le surplus des consommateurs est absent.

De plus, la méthode repose sur le calcul *a priori* du coût généralisé, ce qui est un problème, puisque les éléments de ce coût sont eux-mêmes difficiles à calculer.

¹ Ce questionnaire pourrait faire partie de la méthode logit de choix multinomial.

BIBLIOGRAPHIE:

AMT (1995), Annex A. Analyse avantages-coûts, analyse financière et retombées économiques.

BRASSEUR, C. et J.F. Girard (1993), *Projet : la ligne train de banlieue Montréal / St-Hilaire*, ECN 6890, Université de Montréal.

BUREAU DE LA STATISTIQUE DU QUÉBEC (pas de date), *Études d'impact économique – Deux exemples*, Québec.

GRAMLICH, E.M. (1981), *Benefit-Cost Analysis of Government Programs*, Prentice Hall, Englewood Cliffs, N.J.

GRILICHES, Z. (1979), « Issues in assessing the contribution of research and development to productivity growth », *Bell Journal of Economics* 10:92-116.

HARBERGER, A. (1971), « Cost-Benefit Analysis of Transportation Projects », dans *Project Evaluation (Collected Papers)*, Markam, Chicago, p. 249-279.

LANGLOIS, S. (1999), *Analyse avantages-coûts de l'instauration de péages électroniques au Québec – cas du Tunnel Louis-Hyppolite Lafontaine*, rapport, maîtrise, Université de Montréal.

LANOIE, P. (pas de date), « La valeur de la vie et de la santé », dans *Analyse coûts-avantages*, G. Gauthier, École des HEC, Montréal, p. 82-101.

MARTIN, F. (1997), « Justifying a high-speed rail project : social value vs regional growth », *Annals of Regional Science* 31:155-174.

MISHAN, E. (1976), *Cost-Benefit Analysis*, Praeger Publishers, New York.

PSACHAROPOULOS, G. (1994), « Return to Investment in Education : A Global Update », *World Development* 22:1325-1343.

SAURIOL, L. et M. Briskin (1993), *Analyse- Avantages-coûts d'une desserte ferroviaire entre Montréal et Saint-Jérôme*, ECN 6890, Université de Montréal.

SCHOFIELD, J.S. (1987), *Cost-Benefit Analysis in Urban and Regional Planning*, Allen and Unwin, London.

SIEGFRIED, J. et A. Zimbalist (2000), « The economics of sports facilities and their communities » » *Journal of Economic Perspectives* 14(3):95-114.

STRINGER, Y. (pas de date), « La valeur du temps » dans *Analyse coûts-avantages*, G. Gauthier, École des HEC, Montréal, p. 76-82.

TRANSPORT CANADA (1994), *Guide to Benefit-Cost Analysis in Transport Canada*, TP11875E.

La déréglementation des services de transport par autocar

par Jean Blais,

Service des politiques et des programmes,

Direction du transport terrestre des personnes, ministère des Transports du Québec

et Alain Turcotte,

Secrétariat à l'allègement réglementaire, ministère du Conseil exécutif.

Le projet de loi C-77, Loi modifiant la Loi (de 1987) sur les transports routiers, devait mettre fin à la réglementation économique des entreprises extraprovinciales de transport par autocar¹ au terme d'une période transitoire de deux ans. N'ayant pas été adoptée avant la dernière élection fédérale, le projet de loi est mort au Feuilleton. Le ministre des Transports du Canada doit écrire de nouveau au comité parlementaire pour lui demander de rouvrir le dossier de la déréglementation du transport par autocar.

En attendant les recommandations du comité en question, il convient de se pencher sur les effets qu'aurait la déréglementation sur l'organisation des services d'autocar au Québec? C'est ce que cet article veut mettre en lumière, en présentant auparavant l'objectif de la déréglementation et

une brève synthèse des expériences américaine et britannique, qui serviront de référence à l'analyse de la situation québécoise.

L'objectif de la déréglementation

Le principal objectif de la déréglementation est d'ouvrir le marché du transport par autocar à la concurrence, laquelle, espère-t-on, produira les effets bénéfiques suivants :

- ▀ une baisse des coûts d'exploitation grâce aux gains de productivité, éventuellement suivie par une baisse des tarifs;
- ▀ l'élimination de l'interfinancement des services, celui-ci étant l'équivalent d'une taxe indirecte imposée aux usagers des itinéraires rentables;

- ▀ la diversification de l'offre et l'amélioration de la qualité des services.

En somme, la déréglementation faciliterait le développement de marchés que les critères actuels – accès trop restrictifs ou trop coûteux –, empêchent les entreprises d'exploiter. Elle inciterait les entreprises à établir une tarification différenciée de manière à accroître la demande de leurs services. Les services interurbains retrouveraient l'attrait qui leur fait défaut, surtout aux yeux des jeunes et des personnes âgées, renversant ainsi la tendance à la baisse de la demande. Dans le cas du transport nolisé, la déréglementation résoudrait rapidement le problème récurrent de pénurie d'autocars en région.

EXPÉRIENCES ÉTRANGÈRES

Les expériences américaine (1982) et britannique (1980 et 1986) de déréglementation de l'industrie du transport par autocar, en particulier du transport interurbain, ont été analysées en vue de connaître les conséquences de ces mesures sur l'organisation du service de transport par autocar.

La concurrence

Aux États-Unis, le nombre de transporteurs inter-États a plus que doublé au lendemain de la déréglementation, passant de 1500 à 3500, attirés par la croissance du secteur du transport nolisé touristique, jusqu'à réservé aux transporteurs interur-

bains. La situation a évolué vers un regroupement des entreprises au sein d'organisations panaméricaines. C'est le cas de Trailways, qui regroupe sous cette bannière un grand nombre de petits transporteurs. Greyhound, le premier transporteur national, est toujours en place, mais il s'associe aujourd'hui avec des

transporteurs régionaux et maintient ses tarifs à un niveau dissuasif pour les concurrents. Au Royaume-Uni, quelques tentatives ont été faites dans la première année pour concurrencer National Express, premier transporteur national, sans succès, de sorte que plusieurs itinéraires sont desservis aujourd'hui par une seule entreprise en situation de monopole.

Dans les deux cas, la menace de la concurrence a eu un effet à la baisse sur les tarifs. Il reste que le marché du transport par autocar s'est révélé moins concurrentiel (moins «contestable», au sens anglais du terme) que l'on ne l'avait anticipé.

Les coûts

Aux États-Unis, Greyhound est parvenu à des réductions de coûts de l'ordre de 12 % par année pour les deux premières années suivant la déréglementation. Au Royaume-Uni, les dépenses d'exploitation (par véhicule-km) des compagnies d'autocars ont chuté de 30 % après la déréglementation, économies principalement attribuables à l'augmentation de productivité. En général, la diminution des coûts provient de la baisse des salaires, de la consommation de carburant et de la prolongation de la vie des autocars.

Par ailleurs, la déréglementation a permis de limiter le nombre de faillites en forçant les entreprises à pratiquer une gestion plus serrée. Par contre, elle a accru leur précarité financière.

La qualité des services

La qualité des services comprend ici la fréquence, la rapidité (dans le sens de service express), et le confort du service de transport par autocar.

Aux États-Unis, on a constaté une baisse générale de l'offre de transport par autocar de 18 % (en mille-autobus) la première année, dont 24 % pour Greyhound et 9 % pour les autres transporteurs, et de 15 % les deux an-

nées subséquentes. Ce sont surtout les usagers des itinéraires locaux, desservant les zones rurales à faible densité de population, qui ont subi les suppressions de services, en plus de l'allongement du temps de parcours et de la réduction de la fréquence. Par contre, les usagers des itinéraires interagglomérations, itinéraires déjà rentables, ont obtenu quant à eux des services à fréquence, plus élevée, de meilleure qualité et à meilleur prix.

Au Royaume-Uni, la fréquence des services a augmenté de l'ordre de 70 % (200 % en Écosse). De manière générale, l'accroissement du confort ainsi que l'augmentation du nombre de services express se sont produits là où les services ont été maintenus.

Les tarifs

Aux États-Unis, les tarifs ont diminué sur les circuits où l'affluence était grande, mais fortement augmenté sur les circuits locaux peu rentables ou déficitaires. Dans l'ensemble, les tarifs ont augmenté, contrairement aux attentes. Les transporteurs ont été soupçonnés, en 1983, de collusion, et le gouvernement fédéral est intervenu, en 1984, pour suspendre l'immunité dont ce secteur bénéficiait par rapport aux lois antitrust.

Les tarifs dans le domaine du nolisement d'autobus sont toutefois à la baisse. On constate également une très grande diversification de tarifs ciblant des clientèles ou des plages horaires particulières. Les tarifs spéciaux incitant les voyageurs à payer leurs billets d'avance sont généralisés. Ainsi, on peut aujourd'hui traverser les États-Unis pour 99 \$ en achetant son passage 21 jours à l'avance ou obtenir un deuxième passage gratuit en l'achetant trois jours avant le départ.

Au Royaume-Uni, la National Express a réduit ses tarifs de 50 %. Depuis, les tarifs ont remonté sans toutefois atteindre le niveau d'avant la déréglementation.

Les services aux populations rurales

Dans les cinq premières années de la déréglementation, 3362 points de service ont été abandonnés. Il s'agit bien d'un effet direct de la déréglementation, mais qui s'explique par le maintien depuis longtemps d'un système très rigide de contrôle par l'État, où les transporteurs, contraints de maintenir des services déficitaires aux petites localités rurales, n'obtenaient en recettes d'exploitation que 25 % des coûts variables. Les points de service abandonnés recevaient en moyenne dix voyageurs par mois; les points maintenus, plus de 50 voyageurs par mois.

Un phénomène semblable s'est produit au Royaume-Uni, où des itinéraires à faible affluence ont disparu, laissant plusieurs localités rurales sans aucun service de transport en commun; d'autres ont subi des réductions de fréquence. Les corridors à plus forte densité de population ont connu, au contraire, une augmentation importante de la fréquence et de la qualité générale des services.

Il convient de rappeler que le gouvernement fédéral américain et les États ont augmenté leurs subventions au transport rural afin de maintenir les services jugés essentiels. Ainsi, plusieurs itinéraires ruraux déficitaires continuent d'être exploités pour alimenter le réseau principal; des petites villes (102) de moins de 5000 habitants qui n'étaient pas desservies avant la déréglementation le sont aujourd'hui.

La même chose s'est produite en Grande-Bretagne, où certains services déficitaires continuent d'être subventionnés. Cependant, les sommes consacrées au maintien des services ruraux sont moins importantes qu'on ne le croit généralement et ont tendance à diminuer avec la population rurale. D'autre part, les gains obtenus en revenus de taxes de vente et d'impôts sur les profits des sociétés, par accroissement de l'affluence, compensent en partie du moins les crédits affectés au maintien de ces services.

L'affluence

La déréglementation aurait accéléré le déclin de la demande du service de transport par autocar, au lieu de

le stopper. Selon le United States General Accounting Office, le nombre de localités desservies a baissé de 52 % entre 1982 et 1991, comparativement à 30 % au cours des 14 an-

nées précédant la déréglementation. Au Royaume-Uni, la fréquentation a baissé de 18 % au cours de la dernière décennie.

LES EFFETS ÉVENTUELS SUR L'INDUSTRIE QUÉBÉCOISE DU TRANSPORT PAR AUTOCAR

La déréglementation peut prendre plusieurs formes. Elle peut être partielle, graduelle ou complète. Ce sont les effets de cette dernière forme qui sont considérés dans le présent article, en se basant sur les informations provenant des expériences américaine et britannique, complétés par celles de l'étude commandée par la Canadian Bus Association².

Les services d'autocar interurbain

La déréglementation suscitera une vive concurrence sur les itinéraires à forte densité de population. Pour affronter cette concurrence à armes égales, les transporteurs en place devront abandonner les itinéraires interfinancés où l'affluence est moins grande pour se concentrer sur les plus prometteurs. Libérés de l'interfinancement, les transporteurs concentreront leurs efforts sur l'amélioration des services rentables. Il en résultera une diminution des coûts d'exploitation et une baisse des tarifs, dont l'effet combiné devrait permettre aux entreprises d'améliorer leurs services et d'accroître leurs revenus par passager.

On peut donc être certain qu'au lendemain de la déréglementation, plusieurs transporteurs tenteront de se faire une place sur les itinéraires rentables au Québec. La concurrence y sera forte, mais après un certain temps, la situation devrait se stabiliser et les tarifs diminuer, ce qui aura également pour effet de stimuler la demande, notamment auprès des jeunes et des personnes à la retraite. Selon l'étude de l'Association canadienne de l'autobus, les tarifs pour les services sur ces itinéraires connaîtront des baisses variant de 5 % à 35 %. C'est donc 82 % des usagers ou 51 % des localités qui profiteraient d'une baisse des tarifs, baisse qui entraînerait, à son tour, une augmentation du nombre des déplacements. C'est justement l'effet recherché de la libéralisation des marchés du transport. Ces gains justifieraient à eux seuls l'aide publique au maintien de certains services déficitaires jugés essentiels.

Dans le cas des itinéraires difficiles ou marginalement rentables, la déréglementation offrirait à certaines entreprises exploitant ce segment de marché et dont les coûts d'exploitation sont inférieurs à ceux des grandes entreprises la possibilité de con-

solider leurs activités en récupérant des services interfinancés ou en effectuant du transport nolisé.

L'avenir des itinéraires interfinancés est moins certain. Leur survie dépendra de leur niveau d'autofinancement : s'il est relativement élevé, ils seront récupérés par des transporteurs locaux, mais s'il est faible (de cinq à dix passagers par voyage), ils seront abandonnés. Une chose est sûre, les tarifs ne pourront baisser sans affaiblir leur niveau d'autofinancement. Une analyse plus précise réalisée au moyen d'un modèle de coûts permettrait de déterminer avec plus de certitude quels itinéraires seront abandonnés.

Il reste qu'aussi bien les itinéraires difficiles que les itinéraires interfinancés, qui ensemble couvrent 49 % des localités accessibles par autocar et transportent 11 % des voyageurs interurbains, sont appelés à disparaître à long terme si la population rurale continue de baisser. La déréglementation prolongera l'offre de certains de ces services sur ces itinéraires dans la mesure où des transporteurs pourront consolider leurs activités, mais elle accélérera l'abandon des services les plus déficitaires.

Les services d'autocar nolisé

La déréglementation du transport nolisé avait déjà été envisagée pour le mois d'avril 1999, puis différée pour éviter de placer les transporteurs du Québec dans une situation désavantageuse puisque l'Ontario refusait de procéder à une déréglementation équivalente.

La déréglementation dans ce domaine permettrait de régler rapidement le problème récurrent de pénurie d'autocars en région. Plusieurs transporteurs souhaitent cette déréglementation qui, selon eux, leur permettrait de consolider leurs activités de transport et de répartir l'utilisation de leurs véhicules sur une plus grande période de l'année.

De manière générale, les avantages anticipés, attribuables à la déréglementation, sont les suivants :

- augmentation de l'offre de services de transport nolisé en région où elle est périodiquement insuffisante et souvent inadéquate;
- consolidation des activités des transporteurs et optimisation de l'utilisation de leurs autocars, opérations qui se traduiront par une baisse des coûts d'exploitation et, possiblement, des tarifs;
- élimination d'une part des frais juridiques et administratifs liés au renouvellement des permis par les transporteurs (entre 2000 \$ et 10 000 \$ par année) ainsi que de certains frais de gestion dans le cas de la Commission des transports du Québec (500 000 \$ par année).

En contrepartie, la concurrence sur le marché intérieur risque de déstabiliser certains transporteurs régionaux, qui devront peut-être abandonner les affaires.

Les services urbains et suburbains

En principe, les entreprises extraprovinciales pourraient exploiter des services municipaux de transport en commun, une fois ceux-ci déréglementés. En pratique, c'est peu probable, car ces services de transport sont fortement subventionnés (60 % des coûts au Québec). Il est possible cependant que certaines entreprises cherchent à exploiter la partie rentable d'un service municipal, les période de pointe par exemple, ce qui aurait comme conséquence de réduire la part d'autofinancement des services publics et d'affecter la coordination des services sur l'ensemble du réseau.

Les autres services de transport par autocar

La déréglementation pourrait compromettre l'exécution de certains contrats de transport dans la mesure où un transporteur détournerait une partie de la clientèle vers un service improvisé.

CONCLUSION

La déréglementation offre plusieurs avantages : l'élimination des frais juridiques et de délivrance des permis (entre 2000 \$ et 5000 \$ par an dans le cas des entreprises et 500 000 \$ par an dans celui de la Commission des transports du Québec); l'élimination, sinon une réduction substantielle de l'interfinancement des services; la réduction des coûts d'exploitation des autocars. Ces économies représentent des sommes

assez considérables qui permettront aux entreprises de réduire leurs tarifs et d'augmenter l'affluence.

La déréglementation permettrait aux entreprises de développer de nouveaux marchés que les réglementations empêchent d'exploiter en raison de procédures trop coûteuses ou de critères d'accès trop restrictifs. Elle les inciterait à offrir aux voyageurs des services de meilleure qualité en

offrant un éventail de tarifs mieux adaptés aux besoins des divers utilisateurs et aux différentes périodes de l'année. Elle permettrait de régler rapidement la pénurie récurrente d'autocars nolisés en région.

À l'opposé, la déréglementation accélérera l'abandon de certains services locaux interfinancés que les pouvoirs publics devront accepter de subventionner pour un certain temps s'ils

ne veulent pas laisser une partie de la population sans services de transport en commun. De toute manière, le financement public des services de transport en commun est une mesure plus équitable et plus efficace que l'interfinancement, qui équivaut à une taxe payée seulement par les usagers des services rentables. Dans les circonstances, l'interfinancement entraîne une augmentation artificielle des tarifs qui exerce une pression à la baisse sur les itinéraires où l'affluence est la plus grande sans pour autant garantir des services adéquats aux collectivités rurales.

Il est vrai également que la libéralisation des marchés introduira un certain flottement dans la coordination des services et des horaires pour une période de un à deux ans, mais là encore, les expériences américaine et britannique de déréglementation menées depuis une quinzaine d'années nous montrent que les avantages l'emportent sur les inconvénients, puisque la qualité des services a augmenté et que les tarifs ont diminué.

Enfin, le projet de loi C-77, dans sa version originale, risque de perturber inutilement les services municipaux de transport urbain et de compromettre l'exécution de certains contrats de transport privé. Une action à ce niveau serait souhaitable pour faire en sorte de ne pas soumettre à la nouvelle loi les services à contrat autant dans le secteur privé que dans le secteur public.

1. L'autocar, au sens de la Loi sur les transports routiers, comprend aussi les autobus et les minibus.
2. KPMG, 1998, p. 42-46.

L'information de Statistique Canada est utilisée en vertu d'une permission du ministre de l'Industrie, à titre de ministre responsable de Statistique Canada.

On peut obtenir de l'information sur la disponibilité de la vaste gamme de données de Statistique Canada par l'entremise des bureaux régionaux de Statistique Canada, de son adresse Internet <http://www.statcan.ca> et au numéro sans frais 1 800 263-1136.

Les articles publiés dans
le *Bulletin économique du transport*
reflètent uniquement le point de
vue de leurs auteurs et n'engagent
en rien le ministère des Transports
du Québec.



Dépôt légal -
Bibliothèque nationale du Québec, 2000
ISSN 1492-3963

