



# LE POINT

SUR...

61F0019XIF

Vol. 3, N° 1

## Un message pour les lecteurs et lectrices de *Le Point sur...*

Chers(ères) lecteurs et lectrices de *Le Point sur...*

Les répondants à nos enquêtes sur le commerce et les entreprises doivent quelques fois se demander ce que Statistique Canada fait de l'information qu'ils fournissent. En tant que gestionnaire, je sais que la plupart des gens importe peu d'exécuter une tâche s'ils en voient l'utilité. Un des buts de *Le Point sur* est de vous démontrer quelques exemples de la façon dont les données d'entreprises permettent de suivre les tendances et les nouveaux développements dans notre économie. Une meilleure compréhension des différents secteurs industriels et des tendances économiques permet à la fois au gouvernement et aux entreprises d'effectuer leur travail de meilleure façon.

Dans ce numéro de *Le Point sur*, vous trouverez deux articles basés sur différents ensembles de données. Le premier s'intitule «Est-ce que les ports pour conteneurs de la côte est du Canada se font concurrence ou se complètent les uns les autres dans la course pour le trafic nord-américain des conteneurs?». Cet article fait usage de la base de données sur «l'origine/la destination de la marine internationale» afin d'examiner les développements du trafic des marchandises et des conteneurs pour les ports de la côte est du Canada. Le second article intitulé «Portrait des produits d'emballage utilisés par les industries manufacturières canadiennes» examine une tendance plus près du foyer, celle de la «réutilisation, de la réduction et du recyclage». Cet article est basé sur l'enquête annuelle des manufacturiers.

Sans votre temps, nous ne pourrions assembler une diversité et une qualité de données telle que nous produisons à Statistique Canada. Je désire remercier sincèrement chacun de vous qui permet de garder notre information aussi précise et actuelle que possible.

Si vous avez des questions concernant l'utilisation de l'information que vous fournissez, n'hésitez pas à me contacter ou à communiquer avec la personne indiquée dans votre questionnaire.

*Ray Ryan*

Statisticien en chef adjoint, Statistiques du commerce et des entreprises

## EST-CE QUE LES PORTS POUR CONTENEURS DE LA CÔTE EST DU CANADA SE FONT CONCURRENCE OU SE COMPLÈTENT LES UNS LES AUTRES DANS LA COURSE POUR LE TRAFIC NORD-AMÉRICAIN DES CONTENEURS?\*

par *Doug O'Keefe*, Division des transports

Le transport maritime international, surtout celui des conteneurs, est une industrie très compétitive. Les compagnies de transport maritime essaient aujourd'hui constamment d'accroître leur productivité en réduisant leurs coûts et en attirant le plus gros volume de conteneurs. En réaction à la montée inexorable des taux de transport des conteneurs, les compagnies sont amenées à accroître leurs économies d'échelle. Elles espèrent réaliser ces économies grâce à l'augmentation de la jauge de leurs navires, à la réduction du nombre de leurs escales portuaires et à l'accroissement de l'efficacité au moment de ces escales. L'augmentation de la jauge des navires et les demandes de la clientèle en faveur d'un service fréquent incitent les compagnies à conclure des alliances originales et des accords de mise en commun pour maximiser l'utilisation de cette capacité plus élevée.

Les ports qui se font concurrence pour le trafic des conteneurs maritimes risquent de gagner ou de perdre, sur une grande échelle. Les anciens rapports entre les transporteurs et les ports sont remis en question, les partenaires au sein des alliances cherchent les ports les plus efficaces pour leur service combiné. Les ports qui sont limités par la profondeur, les chenaux de navigation, les bassins d'évitage et leur superficie terrestre en acres peuvent en être réduits au statut de ports satellites ou secondaires. Les ports assez bénis par la nature pour disposer de profondeurs et d'espaces maritimes et terrestres illimités doivent rivaliser afin de développer les infrastructures portuaires et intérieures requises pour accueillir les méganavires et leurs volumes énormes de conteneurs. Même si un port et ses partenaires de l'intérieur font les investissements considérables nécessaires pour inciter les

\* Le présent document a été à l'origine diffusé à l'intérieur des actes de la 33<sup>e</sup> conférence annuelle du Groupe de recherches sur les transports au Canada, tenue du 23 au 28 mai 1998.

LE POINT SUR...

*Dans le présent numéro...*

**Est-ce que les ports pour conteneurs de la côte est du Canada se font concurrence ou se complètent les uns les autres dans la course pour le trafic nord-américain des conteneurs?**

**Portrait des produits d'emballage utilisés par les industries manufacturières canadiennes**

**Quoi de neuf?**

Information provenant des différentes divisions

**Enquête sur les anticipations à court terme**

Février 1999

*Also available in English*



Statistique Canada

Statistics Canada

Canada

méganavires à y faire escale, rien ne garantit que ces derniers y relâcheront.<sup>1</sup>

Les ports doivent-ils se faire concurrence pour ce trafic ou consentir à une baisse de leurs volumes? Un tel scénario au Canada pourrait entraîner la prospérité pour le port en eaux profondes d'Halifax et un déclin pour le port intérieur de Montréal.

L'auteur avance l'hypothèse que les méganavires feront effectivement escale dans les ports nord-américains, mais que le port de Montréal continuera à connaître le succès, surtout parce qu'il a son propre créneau sur le marché des conteneurs maritimes et qu'il peut donc résister à la tendance. Le port d'Halifax, d'un autre côté, pourrait gagner gros en suivant la tendance si les méganavires devenaient un facteur dominant sur le marché des conteneurs maritimes. Ce port est cependant confronté à certaines décisions risquées en matière d'investissement. Pour évaluer cette hypothèse, l'auteur passera en revue différents documents d'universitaires et procédera à une analyse de statistiques dans laquelle les opérations de manutention de conteneurs des deux ports seront comparées.

Le présent rapport fait appel à des données sur les conteneurs provenant de deux sources : la base de données de Statistique Canada sur l'origine/la destination (O/D) du fret maritime international et les données du PIERS de la *Journal of Commerce* (fournies par l'administration du transport maritime du département américain des transports). L'unité de mesure ici utilisée est l'équivalent de 20 pieds (EVP) pour les conteneurs remplis de marchandises ou l'EVP plein (c'est-à-dire qu'il n'y a pas de conteneur vide). Les données couvrent une période de 10 ans échelonnés de 1987 à 1996. Il y a des limites à la comparabilité de ces données. Les données du PIERS font appel au pays d'exportation/d'importation, tandis que celles de Statistique Canada font appel au pays du port de chargement/déchargement. Pour calculer les EVP par région du globe à partir des données de Statistique Canada, l'auteur a réparti les EVP chargés/déchargés à des ports canadiens par un navire faisant escale dans plus d'une région du globe à l'aide du tonnage conteneurisé expédié à chaque région ou reçu de chaque région. Les limites susmentionnées ne devraient pas avoir beaucoup de répercussions sur l'analyse.

### Conteneurs, clients et économies d'échelle

La recherche par les ports d'une augmentation de leurs volumes de conteneurs est davantage axée sur les compagnies de transport maritime que sur les expéditeurs. Il est possible que la mesure du succès d'un port pour conteneurs soit le nombre de conteneurs qu'on y manuten-

tionne. Un port atteint cependant d'abord le succès en attirant les compagnies et en les incitant ensuite à y accroître leurs activités de manutention des conteneurs par l'entremise de programmes comme des programmes d'établissement de prix au volume et de commercialisation qui assurent la promotion du port et des transporteurs par eau.

Les compagnies de transport maritime choisissent leurs ports suivant un certain nombre de facteurs, y compris la proximité des ports par rapport aux marchés, leurs caractéristiques physiques, les moyens de transport vers l'intérieur dont on y dispose, les droits portuaires et la fiabilité des services portuaires comme les services de manutention. La sélection des ports doit aussi bien cadrer avec la stratégie globale d'un transporteur, ce qui inclut les marchés et les itinéraires commerciaux qu'il dessert.

Les transporteurs offrent en retour à leurs clients un ensemble de formules en matière de coûts et de services qui inclut la fiabilité et des gains d'efficacité réalisables à partir du ou des ports sélectionnés et des options en matière de prestation de services.

Les études du marché des conteneurs maritimes indiquent que ce dernier n'est ni homogène ni stagnant. Les exigences des expéditeurs changent avec le temps et le marché peut être segmenté géographiquement et par catégorie de clients (transitaires, gros expéditeurs, petits expéditeurs et consignataires, par exemple) au niveau des formules en matière de coûts/de services.<sup>2</sup>

Même si les coûts constituent toujours un facteur à prendre en considération, cela ne constitue cependant pas un facteur déterminant au niveau du choix d'un transporteur, surtout lorsque les clients considèrent que les différences de coûts entre les transporteurs sont petites. Les transporteurs peuvent différencier leurs services et attirer des clients à l'aide des facteurs autres que les coûts comme la fiabilité et la fréquence du service et le service après-vente (l'exactitude de la documentation et la qualité de l'aide fournie par téléphone par exemple). Un sondage réalisé en 1995 par *Containerisation International* a en effet révélé que la troisième plus importante exigence des expéditeurs était le port de couverture et l'ordre des escales qui précèdent la destination d'un transporteur.

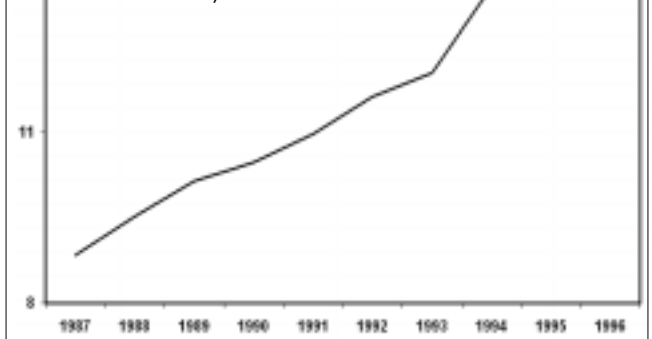
Les marchés qu'il est possible de segmenter et les critères de sé-

lection d'un transporteur autres que les coûts laissent entendre que poursuivre une stratégie en matière de services bon marché peut rendre un transporteur vulnérable face à ses concurrents capables d'identifier et d'exploiter des marchés à créneaux ou d'élargir et de diversifier leurs lignes de produits (comme les combinaisons d'options en matière de coûts et de services) pour attirer une plus vaste clientèle. Les compagnies de transport maritime peuvent réaliser pareille diversification à l'intérieur de leurs lignes de produits en ajoutant de nouveaux services<sup>3</sup> ou par l'entremise de fusions et d'alliances stratégiques. C'est peut-être l'une des raisons pour lesquelles 1996 a été une année record sur le plan des fusions et des alliances, record qu'on explique aussi par les économies de coûts qu'il est possible de réaliser en combinant des ressources.<sup>4</sup>

L'adoption d'une approche fondée sur les économies d'échelle vis-à-vis de la réduction des coûts peut aussi comporter des risques. On considère généralement que le concept d'économies d'échelle pour le transport maritime constitue une solide théorie économique. La construction de gros navires coûte moins cher par tonneau de jauge brute (TJB) que la construction de petits navires et les frais d'exploitation par TJB des premiers sont moins élevés. *Drewry Shipping Consultants* a en effet récemment estimé que les coûts annuels d'exploitation et de traversée d'un superporte-conteneurs post-Panamax de 6 000 EVP sont de 21 % inférieurs par cellule d'EVP à ceux d'un porte-conteneurs Panamax de 4 000 EVP.<sup>5</sup> Les propriétaires de gros navires réalisent cependant les avantages de leurs coûts unitaires en accroissant leurs dépenses globales d'investissement, c'est-à-dire en faisant construire des navires d'une capacité de 6 000 EVP qui coûtent jusqu'à 100 millions de dollars selon *Drewry*.

Les compagnies de transport maritime peuvent compenser cet investissement plus élevé en achetant moins de navires, ce qui limite la fré-

**Graphique 1 : Augmentation du nombre d'EVP pleins à destination/provenance de ports et de pays d'outre-mer (1987 à 1996, en millions d'EVP)**



**Tableau 1 : Nombre d'EVP pleins manutentionnés à des ports nord-américains par région du globe d'origine/destination en 1996**

Région du globe	Côte de l'Amérique du Nord			Total
	Atlantique	Pacifique	Golfe	
	(en million)			
Asie and Océanie	1,51	6,59	0,04	<b>8,14</b>
Europe	2,81	0,28	0,41	<b>3,50</b>
Amérique du Sud et centrale*	1,69	0,22	0,42	<b>2,34</b>
Moyen-Orient et Afrique	0,42	0,04	0,07	<b>0,53</b>
Amérique du Nord - NSA	0,01	—	—	<b>0,01</b>
<b>Total</b>	<b>6,44</b>	<b>7,13</b>	<b>0,95</b>	<b>14,52</b>

\*Inclus le Mexique

quence de leur service, même si leur capacité utile peut globalement augmenter. Ces compagnies peuvent perdre des clients en raison d'une diminution de la fréquence de leur service et doivent abattre leurs taux pour attirer d'autres clients. Des recettes moins élevées que prévu les empêchent d'assurer le service d'un fardeau de dettes qui s'en trouve gonflé et peuvent entraîner leur disparition.<sup>6</sup>

La taille des navires n'est pas le seul facteur qui a une influence sur la rentabilité des services de transport par porte-conteneurs. Lim (1994)<sup>7</sup>, en comparant les recettes et les dépenses de porte-conteneurs de tailles différentes, n'a pu trouver de preuve empirique de la diminution des coûts unitaires l'EVP-le mille pour les navires de grande taille parce que des facteurs reliés à autre chose que les coûts concourraient à éliminer leurs économies d'échelle. Les facteurs comme les caractéristiques des itinéraires, les taux courants de transport, les coefficients de chargement et les jours d'exploitation peuvent influencer la rentabilité du transport maritime de conteneurs et dépendent de la taille des navires. Même dans le cas des navires opérant sur le même itinéraire, les différences au niveau des prix d'achat des bâtiments peuvent favoriser les petits navires sur le plan des coûts unitaires (l'EVP-le mille également). La mise en service sur certains itinéraires de gros porte-conteneurs peut aussi aggraver le surtonnage et accroître les pressions à la baisse sur les taux de transport, et ce, pour tous les navires qui desservent ces itinéraires.

La tendance aux gros porte-conteneurs se maintient néanmoins. Le nombre de porte-conteneurs existants et de navires d'une capacité de plus de 2 500 EVP inscrits sur les carnets de commande des chantiers maritimes a augmenté de 55,9 % entre le 1<sup>er</sup> novembre 1990 et le 1<sup>er</sup> novembre 1994, tandis que le nombre de bâtiments d'une capacité inférieure à 2 500 EVP augmentait de tout juste 16,0 %. La capacité en cellules fournie par les gros navires en question a augmenté de 73,0 % durant la même période, ce qui laisse entendre que la croissance s'est située au niveau des navires beaucoup

plus gros que les navires d'une capacité de 2 500 EVP.<sup>8</sup> La croissance a vraiment été phénoménale au niveau des navires d'une capacité de 3 250 à 4 249 EVP, dont le nombre en service est passé de 68 à la fin de 1991 à 170 avant la fin de 1996. Le nombre de navires en service d'une capacité de plus de 4 250 EVP a grimpé de 8 à 66 durant la même période.<sup>9</sup> Si

le taux de croissance observé pour les gros porte-conteneurs (d'une capacité de 2 500 EVP et plus) peut cependant à l'heure actuelle augmenter plus rapidement que le taux de croissance enregistré pour les porte-conteneurs de taille moyenne (de 1 000 à 2 499 EVP), ces derniers bâtiments sont plus nombreux et les chantiers maritimes construisent chaque année plus de navires de taille moyenne que de méganavires.<sup>10</sup> Cela laisse entendre que les gros navires ne répondent pas à tous les besoins du marché prévus par les transporteurs.

En Europe, cette tendance aux gros navires a de fait des répercussions, amorçant elle-même une tendance aux emplacements portuaires situés sur la côte, les ports des villes de l'intérieur perdant certains volumes de conteneurs ou déménageant la majeure partie de leur propre capacité de manutention des conteneurs en aval vers de nouveaux emplacements portuaires situés sur la côte justement. Les nouveaux emplacements portuaires situés sur la côte épargnent du temps de transit aux gros navires en particulier, étant donné que ces derniers n'ont pas à attendre l'éclusage ou la marée haute pour évoluer à l'intérieur de chenaux restreints.

Hambourg et Anvers ont cependant jusqu'ici résisté à la tendance aux emplacements portuaires situés sur la côte, leurs volumes de conteneurs ayant grimpé respectivement de 2,2 millions d'EVP et de 1,8 million d'EVP en 1991 à 2,9 millions d'EVP et à 2,3 millions d'EVP en 1995.<sup>11</sup> On attribue le succès d'Anvers à la forte concentration d'entreprises installées dans ce port et à des liaisons étendues sur le plan des transports avec l'arrière-pays, tandis qu'Hambourg est un centre de transbordement de marchandises ayant le statut de port franc et de solides liaisons commerciales avec l'Extrême-Orient.<sup>12</sup> Contrairement à d'autres ports européens en amont, les ports de Hambourg et d'Anvers ne peuvent géopolitiquement inaugurer des services portuaires sur la côte et sont donc susceptibles de continuer à résister à un tel changement.

En résumé, la documentation laisse entendre que la tendance globale aux gros porte-conteneurs est bien ancrée, mais que ces navires ne sont pas pour l'industrie une panacée. Les compagnies de transport maritime qui choisissent d'utiliser les gros navires doivent continuer à maintenir l'équilibre entre la demande de la clientèle en faveur d'un service fréquent et l'augmentation de la capacité en unités (en cellules d'EVP par navire), tout en conservant des taux de transport compensatoires. Les compagnies s'y efforcent actuellement par l'entremise de fusions, d'alliances et d'extensions de leur service. Les porte-conteneurs de taille moyenne auront un rôle à jouer s'ils veulent permettre aux compagnies de distinguer leur service en faisant escale à des fréquences plus élevées et en le faisant à des ports auxquels les gros navires n'ont pas facilement accès. L'inauguration par *Maersk* d'un service hebdomadaire direct de l'Europe du Nord à Montréal, à la suite d'une alliance avec *Sea-Land Services* et *P&O Nedlloyd*, prouve ce concept, étant donné que *Maersk* mène souvent dans la course aux méganavires.

### Le marché nord-américain du transport par eau des conteneurs

En 1996, les ports nord-américains (sauf ceux du Mexique et de l'Alaska) ont manutentionné 14,5 millions d'EVP pleins (c'est-à-dire de conteneurs remplis de marchandises) dans le cadre du commerce avec des ports d'outre-mer. Durant la décennie 1987 à 1996, ce marché s'est développé à un rythme de 5,9 % en moyenne annuellement. (**Graphique 1**) Pour ce qui est des régions du globe, l'Asie et l'Océanie ont été de loin en 1996 l'origine/la destination (O/D) la plus importante avec 56,1 % des EVP pleins et ont été suivies sur ce plan par l'Europe, avec 24,1 %.

Les ports de la côte du Pacifique, qui ont manutentionné 80,9% des EVP pleins en provenance ou à destination de l'Asie et de l'Océanie, représentaient 49,1% du trafic total. Les ports de la côte atlantique ont manutentionné 44,4 % des EVP pleins parce qu'ils dominaient le trafic à destination et en provenance de l'Europe et de l'Amérique du Sud et centrale. Les ports de la côte du Golfe ont manutentionné presque tous les autres EVP, étant donné que les ports des Grands Lacs n'ont manutentionné en 1996 que 410 EVP en provenance/à destination de ports d'outre-mer. (**Tableau 1**)

De 1987 à 1996, les taux d'augmentation du trafic des conteneurs ont beaucoup varié entre les régions du globe. Le trafic à destination/en provenance de l'Amérique du Sud et centrale

**Tableau 2 : Nombre d'EVP pleins manutentionnés aux ports de la côte atlantique en 1996 et 1987 et ports/pays d'outre-mer d'origine/destination**

Port	EVP en 1996	EVP en 1987	Augmentation de 1987 à 1996
NY/NJ	1 530 622,3	1 143 924,0	34%
Charleston, C. du Sud	800 050,9	379 746,6	111%
Montréal, Québec	745 760,4	465 223,0	60%
Norfolk, Virginie	680 175,5	310 353,5	119%
Miami, Floride	503 858,1	190 610,7	164%
Savannah, Georgie	455 695,3	284 423,1	60%
Port Everglades, Floride	422 153,1	123 261,9	242%
Baltimore, Maryland	275 815,5	368 624,0	-25%
Halifax, N.-É.	229 857,8	252 181,0	-9%
Jacksonville, Floride	185 403,5	78 336,9	137%
Autres ports du Canada	25 232,1	23 245,9	74%
Autres ports des É.-U.	585 777,6	313 204,3	87%
<b>Total</b>	<b>6 440 402,3</b>	<b>4 019 705,7</b>	<b>64%</b>

et du Moyen-Orient et de l'Afrique a dominé les régions du globe, les taux annuels d'augmentation y étant en moyenne de 12,1 % et de 9,7 % respectivement. L'Europe a eu le taux annuel d'augmentation le plus faible en moyenne, 3,3%, tandis que le taux annuel d'augmentation du trafic des conteneurs à destination/en provenance de l'Asie et de l'Océanie croissait, en moyenne également, de 5,6 %.

En 1996, les ports canadiens ont manutentionné 10,0 % des EVP pleins dont la manutention a été effectuée à des ports nord-américains. La proportion par région du globe a cependant beaucoup varié, cette proportion allant de 2,1 % du marché d'Amérique du Sud et centrale, qui croît rapidement, à 24,6% du marché européen, qui croît plus lentement. La part du Canada des marchés pour l'Asie et l'Océanie et pour le Moyen-Orient et l'Afrique a été de 6,2 % et de 5,9 % respectivement.

Les ports de l'est du Canada (Montréal, Halifax et les autres) ont été particulièrement actifs sur le marché européen, manutentionnant 30,1 % des EVP pleins qui ont été échangés entre l'Europe et la côte atlantique de l'Amérique du Nord en 1996.

### Comparaison des ports de la côte est du Canada à ceux de la côte est des États-Unis

Le nombre d'EVP pleins provenant de ports d'outre-mer (ce qui exclut le trafic canado-américain) manutentionnés par les ports de la côte atlantique d'Amérique du Nord a augmenté de 74 % durant la décennie 1987 à 1996. Les taux d'augmentation ont cependant beaucoup varié entre les ports, allant de -25 % pour le port de Baltimore, au Maryland, à 2 493 % pour le port de Wilmington, au Delaware. Les taux d'augmentation pour les deux principaux ports canadiens de l'Atlantique ont aussi beaucoup varié,

le nombre d'EVP pleins pour le marché d'outre-mer croissant de 60 % à Montréal et diminuant de 9 % à Halifax. (Si l'on y inclut le trafic canado-américain, le nombre total d'EVP (pleins et vides) à Halifax a crû de 7 % durant cette période, l'augmentation du trafic avec les ports américains ayant été élevée.) En 1996, les deux ports se sont classés au troisième et au neuvième rangs des ports de la côte atlantique d'Amérique du Nord pour ce qui est du nombre d'EVP. (Tableau 2)

Les facteurs qui déterminent les possibilités d'un port pour conteneurs incluent ses atouts naturels (l'accès par eau et par terre et l'espace de navigation et la superficie terrestre dont il dispose), ses atouts artificiels (ses bassins, ses grues et son infrastructure intermodale), des facteurs humains (l'harmonie au niveau de ses relations de travail et la productivité de sa main-d'œuvre, le cadre législatif qui y est en vigueur, ses tarifs et ses droits portuaires) et, ce qui importe peut-être le plus, son emplacement. L'emplacement détermine les possibilités commerciales d'un port, compte tenu des autres atouts dont il a besoin.

En théorie, les ports canadiens pourraient affronter la concurrence pour tout le trafic nord-américain des conteneurs ayant pour O/D la côte atlantique. Il est toutefois plus instructif de comparer ces ports aux ports davantage susceptibles de leur faire concurrence sur les mêmes marchés. Pour identifier ces concurrents, il est utile d'examiner les marchés qui pourraient être bien desservis par les deux ports canadiens à partir de leur emplacement respectif.

Les ports pour conteneurs les plus achalandés au monde sont tous bien situés sur le plan de la « centralité » et de l'« intermédialité ». Centralité signifie qu'un port est situé à proximité d'un arrière-pays local ou immédiat générant beaucoup de trafic, tandis qu'intermédialité signifie qu'il est situé le long de la voie reliant deux paires de régions distantes générant du trafic.<sup>13</sup> L'échelle a cependant beaucoup d'influence sur ces concepts, sur la centralité en particulier. On pourrait, par exemple, restreindre l'arrière-pays immédiat d'Halifax au seul comté d'Halifax ou l'élargir par de bonnes liaisons intermodales pour y inclure les provinces de l'Atlantique et les États de la Nouvelle-Angleterre. On pourrait également restreindre l'arrière-pays de Montréal à l'agglomération urbaine de Montréal même ou l'élargir pour y inclure l'Ontario, le Québec et la région de recensement des États-Unis appelée centre de la côte atlantique (les

États de New York, de la Pennsylvanie et du New Jersey). Les niveaux de consommation et de production sont très différents (c'est-à-dire que les possibilités de générer du trafic sont très différentes) sur les marchés s'y rattachant.

Pour Halifax, la population augmenterait 23 fois et la valeur des expéditions de biens manufacturés, 96 fois dans le marché élargi. Pour Montréal, la population décuplerait et la valeur des expéditions de biens manufacturés augmenterait 26 fois. (Tableau 3) Les ports canadiens doivent rivaliser pour ces arrière-pays étendus avec les ports de NY/NJ, situé dans le centre de la côte atlantique des États-Unis, de Baltimore, qui se trouve à la frontière du centre de la côte atlantique, et de Norfolk, qui s'est avéré jusqu'ici avec Baltimore un concurrent efficace pour ce trafic. Halifax et Montréal pourraient aussi se faire concurrence pour les conteneurs sur les marchés de la Nouvelle-Angleterre, du centre de la côte atlantique, de l'Ontario et du Québec.

Pour évaluer les possibilités des ports canadiens au niveau de l'intermédialité, il faut examiner les paires de régions qui génèrent du trafic en Amérique du Nord et de régions du globe situées outre-mer. La principale région nord-américaine d'intérêt pour les ports canadiens est la région de recensement du centre nord-est des États-Unis (les États du Wisconsin, du Michigan, de l'Illinois, de l'Indiana et de l'Ohio). Les possibilités de cette région de générer du trafic sont énormes, compte tenu de sa population de 23,9 millions d'habitants en 1996 et d'expéditions de biens manufacturés d'une valeur de 815,2 milliards de dollars américains en 1994. Les deux ports canadiens possèdent d'excellentes

**Tableau 3 : Les répercussions de l'élargissement des arrière-pays des ports**

	Expéditions de biens manufacturés en 1994 (en milliard \$US)	Population en 1996 ('000)
<b>Port d'Halifax:</b>		
Comté d'Halifax	1,7	343,0
Nouvelle-Écosse	4,8	909,3
Canada atlantique	12,7	2 333,8
Canada atlant. et États de la Nouv.-Angleterre	168,0	7 774,9
<b>Port de Montréal:</b>		
Montréal	24,9	3 326,5
Québec	74,9	7 138,8
Québec et Ontario	237,7	17 892,4
Québec, Ontario et centre de la côte atlant. É.-U.	638,9	34 631,1

Sources: le Recensement de 1996 et l'Enquête annuelle des manufactures de Statistique Canada. Le Census Population Estimates Program (SU-96-11) et l'Annual Census of Manufacturing du Bureau du recensement des États-Unis (US Bureau Census).

**Tableau 4 : Parts en pourcentage des EVP pleins manutentionnés aux ports de la côte atlantique en 1996 par région d'origine/destination**

Port	Europe	Moyen-Orient & Afrique	Asie & Océanie	Amérique centrale et du Sud	Amérique du Nord - NSA	Total
NY/NJ	24.3%	32.4%	34.3%	11.4%	0.1%	23.8%
Charleston, C. du Sud	12.9%	16.6%	18.5%	5.2%	0.0%	12.4%
Montréal, Québec	25.8%	3.7%	0.1%	0.1%	0.0%	11.6%
Miami, Floride	13.6%	14.2%	10.5%	4.7%	0.3%	10.6%
Norfolk, Virginie	2.2%	1.6%	5.5%	20.8%	0.0%	7.8%
Savannah, Georgie	3.6%	13.7%	15.4%	3.9%	0.0%	7.1%
Port Everglades, Floride	1.7%	0.5%	0.1%	21.9%	0.0%	6.6%
Baltimore, Maryland	4.7%	8.3%	3.7%	3.0%	0.0%	4.3%
Halifax, N.-É.	4.1%	3.4%	5.8%	0.6%	97.8%	3.6%
Jacksonville, Floride	0.9%	0.1%	0.7%	8.8%	0.0%	2.9%
Autres ports des États-Unis	0.2%	0.1%	0.0%	1.2%	0.8%	0.4%
Autres ports du Canada	6.1%	5.3%	5.5%	18.3%	1.0%	9.1%

liaisons ferroviaires qui les relient à cet important marché.

Les régions du globe les plus importantes pour les ports canadiens sont l'Europe, qui en 1996 représentait 97% du trafic des conteneurs pour trafic d'outre-mer à Montréal, et l'Europe et l'Asie et l'Océanie, qui ensemble représentaient 88 % du trafic des conteneurs pour trafic d'outre-mer à Halifax.

Montréal est le principal point d'entrée sur la côte atlantique pour les conteneurs pleins dont l'O/D est européenne et est suivie sur ce plan par NY/NJ. NY/NJ mène pour les régions du globe de l'Asie et de l'Océanie et du Moyen-Orient et de l'Afrique. D'après les données de 1996, Halifax est le cinquième port le plus achalandé pour ce qui est du trafic des conteneurs de la région de l'Asie et de l'Océanie et le sixième port le plus achalandé pour ce qui est de celui de la région de l'Europe. Le marché d'Amérique centrale et du Sud, qui représente moins de 1 % des EVP pleins manutentionnés à Montréal et à Halifax, est dominé par Port Everglades et Miami, en Floride, peut-être à cause de leur situation méridionale par rapport au cœur du continent nord-américain. (Tableau 4)

De 1987 à 1996, la performance des ports canadiens sur les marchés d'Europe et de l'Asie et de l'Océanie comparativement à leurs trois principaux concurrents américains a été mitigée. Montréal a réalisé une poussée soudaine sur le marché européen, enregistrant une augmentation de 62 % au cours de la décennie, et a remplacé NY/NJ comme port numéro un dans l'Atlantique Nord. Halifax a perdu du terrain tant sur le marché européen que sur celui de l'Asie et de l'Océanie, qui continue à être dominé par NY/NJ. Norfolk a fait des gains importants sur tous les marchés et a rattrapé Halifax sur le marché de l'Asie et de l'Océanie. Le nombre d'EVP pleins dont l'O/D est européenne a plus que doublé au cours de la décennie dans le cas de

Norfolk, où on a manutentionné presque la moitié du volume européen manutentionné à Montréal en 1996. Baltimore a perdu beaucoup de terrain aussi bien sur le marché européen que sur celui de l'Asie et de l'Océanie. (Tableau 5)

NY/NJ, le plus important concurrent des ports canadiens, a vu le nombre de ses EVP à destination/en provenance de pays d'outre-mer grimper de 34 % au cours de la décennie. NY/NJ possède un vaste marché local qui, selon une étude, représentait 68,1 % des EVP manutentionnés à ce port en 1994. Les autres principaux marchés intérieurs desservis par NY/NJ cette année-là étaient le centre de la côte atlantique (11,9 % des EVP), la région des Grands Lacs (8,0 %) et la Nouvelle-Angleterre (7,6 %). Malgré un marché local animé, le port de NY/NJ s'est plaint auprès de l'Administration du transport maritime des États-Unis du détournement de conteneurs vers le Canada en raison du désir de certains expéditeurs de contourner la réglementation américaine (qui oblige par exemple les transporteurs à déposer (dévoiler) leurs

La principale préoccupation de NY/NJ par rapport à la concurrence du Canada semble cependant jusqu'ici tenir à ses propres limites en matière de tirants d'eau. Ses principaux chenaux portuaires (Kill van Kull, Newark Bay et Elizabeth Channel) ont une profondeur limitée de 40 pieds, ce qui amène les navires comme les bâtiments de la classe M de 4 000 EVP de Maersk à compléter leur chargement ou à alléger leur chargement à Halifax ou à Norfolk.<sup>16</sup> Malgré des déblais de dragage contaminés, le port de NY/NJ a récemment reçu l'autorisation de draguer ses chenaux jusqu'à une profondeur de 45 pieds et a également reçu des fonds fédéraux pour acquitter 65 % du coût,

621 millions de dollars américains, de cette opération.<sup>17</sup> Cela peut endiguer dans une certaine mesure le détournement de conteneurs par les ports canadiens, que NY/NJ estime à 100 000 conteneurs par année. Pour être juste envers les ports canadiens, il faudrait souligner que le détournement de conteneurs n'est pas à sens unique. Les données de 1996 du PIERS montrent que le port de NY/NJ a manutentionné dans le cadre du commerce avec les pays d'outre-mer plus de 84 000 EVP dont l'O/D était canadienne. Les autres ports de la côte atlantique des États-Unis ont manutentionné 31 000 autres EVP.

Les ports canadiens ont traditionnellement été perçus comme des solutions de rechange à bon marché aux ports américains. Ils possèdent cependant d'importants avantages géographiques par rapport à leurs concurrents des États-Unis. Halifax, qui se trouve sur l'itinéraire du grand cercle, est le port nord-américain le plus proche de l'Europe du Nord (d'Anvers et de Rotterdam, par exemple) et bénéficie d'un avantage sur le plan de la distance océanique de 1 150 kilomètres par rapport à NY/NJ, son concurrent américain le plus rapproché. L'inauguration en 1995 du tunnel de Sarina a donné à Halifax directement accès au Midwest américain. Cela a permis au propriétaire du tunnel, le Canadien National, d'accroître en 1997 par rapport à 1996 de 40 % le nombre de conteneurs qu'il a transportés entre Halifax et les États-Unis.<sup>18</sup> Le chenal du port d'Halifax, d'une profondeur de 60 pieds, est le chenal le plus profond sur la côte atlantique. Seuls deux autres ports de l'Atlantique, ceux de Baltimore et de Norfolk, possèdent les chenaux de 50 pieds de profondeur nécessaires pour accueillir un porte-conteneurs de 6 000 EVP pleinement chargé.

**Tableau 5 : EVP pleins par région du globe pour les ports canadiens par rapport à leurs principaux concurrents américains (en milliers)**

An - Port	Europe	Moyen-Orient & Afrique	Asie & Océanie	Amérique du Sud et centrale
1996 - NY/ NJ	683,8	135,6	517,9	193,3
1987 - NY/NJ	551,3	53,2	441,1	92,3
<b>Augment. 1987 à 1996</b>	<b>24%</b>	<b>155%</b>	<b>17%</b>	<b>97%</b>
1996 - Montréal	726,7	15,7	1,1	2,3
1987 - Montréal	449,4	3,5	2,3	1,0
<b>Augment. 1987 à 1996</b>	<b>62%</b>	<b>347%</b>	<b>-54%</b>	<b>128%</b>
1996 - Norfolk, Virg.	381,4	59,4	159,4	80,0
1987 - Norfolk, Virg.	188,9	17,9	88,2	15,4
<b>Augment. 1987 à 1996</b>	<b>102%</b>	<b>232%</b>	<b>81%</b>	<b>421%</b>
1996 - Baltimore, Ma.	133,6	34,7	56,2	51,3
1987 - Baltimore, Ma.	218,8	34,0	86,5	29,3
<b>Augment. 1987 à 1996</b>	<b>-39%</b>	<b>2%</b>	<b>-35%</b>	<b>75%</b>
1996 - Halifax	115,2	14,3	87,6	10,4
1987 - Halifax	137,9	7,9	100,4	3,6
<b>Augment. 1987 à 1996</b>	<b>-16%</b>	<b>81%</b>	<b>-13%</b>	<b>188%</b>

**Tableau 6 : Distribution des opérations de manutention des conteneurs par taille de navire suivant la capacité en EVP pour Halifax et Montréal (1987 et 1996)**

	<1000	1000-1999	2000-3249	3250+
<b>Halifax - 1987</b>				
Part des escales	27%	36%	37%	0%
Part de la capacité en EVP	8%	39%	53%	0%
Part des EVP chargés/déchargés	10%	37%	52%	0%
<b>Halifax - 1996</b>				
Part des escales	23%	9%	54%	14%
Part de la capacité en EVP	4%	7%	65%	25%
Part des EVP chargés/déchargés	10%	6%	66%	19%
<b>Montréal - 1987</b>				
Part des escales	74%	24%	2%	0%
Part de la capacité en EVP	64%	28%	9%	0%
Part des EVP chargés/déchargés	42%	58%	1%	0%
<b>Montréal - 1996</b>				
Part des escales	37%	36%	28%	0%
Part de la capacité en EVP	19%	36%	45%	0%
Part des EVP chargés/déchargés	21%	34%	45%	0%

Le port de Montréal, qui est situé à 1 600 kilomètres à l'intérieur des terres, possède l'accès ferroviaire le plus rapproché du Midwest américain. Il a renforcé cet avantage géographique en améliorant ses liaisons multimodales, c'est-à-dire en donnant accès par rail à ses quais aux deux compagnies de chemin de fer, le Canadien National (CN) et le Canadien Pacifique (CP), qui le desservent. Des améliorations continues aux liaisons intermodales ont réduit la durée d'acheminement par rail des conteneurs de Montréal à Toronto à 10 heures, de Montréal à Détroit à 25 heures et de Montréal à Chicago à légèrement plus de 30 heures. Le CP offre depuis 1994 à partir de Montréal le service à double hauteur sur son itinéraire. Montréal profite également du tunnel de Samia, étant donné que le CN offre depuis 1995 un service à double hauteur de transport de conteneurs hors-cotes à partir de Montréal jusqu'au Midwest américain.

Les avantages géographiques des ports canadiens par rapport au Midwest des États-Unis peuvent être considérés comme des avantages stratégiques à long terme. Les ripostes des ports américains, comme le programme de dragage et les tentatives de réduction des coûts de NY/NJ, peuvent cependant avoir une influence sur d'autres avantages comme les profondeurs, les tarifs portuaires moins élevés et la capacité des compagnies de transport maritime d'offrir des taux de transport océanique confidentiels.<sup>19</sup> S'ils veulent faire concurrence aux ports américains, les ports canadiens doivent conserver leurs avantages sur ces autres plans moins permanents, comme ils l'ont fait effectivement dans le passé. Les ports américains, NY/NJ en particulier, conserveront l'avantage lorsqu'il s'agira des dimensions de leur arrière-pays portuaire immédiat, auquel les ports canadiens ne devraient

probablement avoir accès qu'en qualité de fournisseurs de services à bon marché.

### Comparaison entre Montréal et Halifax

On peut avec justesse décrire Halifax et Montréal en tant que ports pour conteneurs comme une étude de contraste. Le contraste commence avec la différence la plus évidente, la taille des navires et le degré d'évolution de leurs dimensions au cours de la décennie 1987 à 1996. Comme on s'y attendait, les navires qui font escale à Halifax ont tendance à être plus gros que ceux qui font escale à Montréal. En 1996, les navires de plus de 2 000 EVP représen-

taient à Halifax 68 % des escales de navires qui transportaient des conteneurs, 80 % de la capacité totale en EVP et 75 % des EVP manutentionnés au port. Dans le cas de Montréal, les navires de plus de 2 000 EVP représentaient tout juste 28 % des escales des porte-conteneurs, 45 % de la capacité en EVP et 45 % des EVP manutentionnés au port. (Tableau 6)

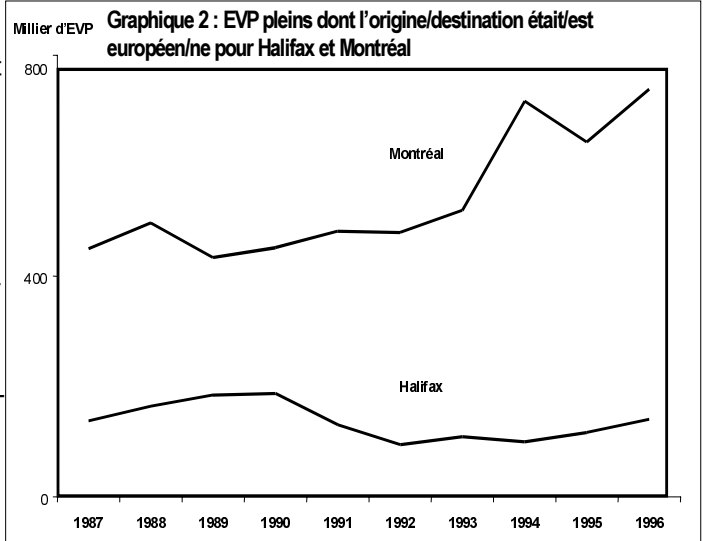
Même si la transition aux gros navires de 1987 à 1996 est assez évidente, et ce, pour les deux ports, il est intéressant de noter que la proportion d'EVP chargés et déchargés par les petits navires (<1 000 EVP) à Halifax est demeurée inchangée durant cette même période. La tendance aux gros navires semble avoir davantage de répercussions sur les bâtiments s'inscrivant à l'intérieur de la tranche de 1 000 à 1 999 EVP, dont la part des escales, de la capacité totale et des volumes d'EVP a considérablement diminué au profit des gros navires (de 2 000 EVP et plus). À Montréal, tant les navires de petite taille que les navires de taille moyenne (de 1 000 à 1 999 EVP) ont vu leur part diminuer au profit des gros navires. On semble cependant avoir atteint un plafond au niveau de la taille des navires, qui se situe aux environs de 2 500 EVP.

Les gros navires faisant escale à Halifax chargent/déchargent un pourcentage plus faible de leur tonnage en conteneurs que les navires qui font escale à Montréal. En moyenne, les porte-conteneurs qui ont fait escale en 1996 à Montréal

ont déchargé une quantité de conteneurs qui totalisait 73 % de leur volume en conteneurs et ont ensuite chargé 81 % de leur volume en conteneurs avant de quitter le port. À Halifax, le pourcentage du volume utilisé a été de 11 % pour les conteneurs déchargés et de 11,9 % pour les conteneurs chargés. Cela est conforme au rôle d'unique port d'escale nord-américain de Montréal pour certaines compagnies sur l'itinéraire commercial de l'Atlantique Nord. À l'opposé, Halifax fait partie d'un certain nombre de ports d'escale pour les navires offrant des services dans l'Atlantique Nord et circumterrestres. Les petits navires qui utilisent Halifax semblent affectés au ravitaillement de Saint-Pierre et Miquelon et à des services satellites fournis à des ports américains.

Le rôle du port de Montréal dans l'Atlantique Nord semble aussi avoir eu des répercussions sur le nombre de conteneurs vides manutentionnés à ce port. Les conteneurs vides représentaient en 1996 8,7 % et 17,7 % respectivement du total des conteneurs à Montréal et à Halifax. Aux deux ports, il y avait une importante disparité entre le taux de conteneurs vides de sortie (2,4 % à Halifax et 2,5 % à Montréal) et le taux de conteneurs vides d'entrée (à 33,8 % à Halifax et 15,5 % à Montréal), ce qui laisse entendre qu'on repositionne une quantité importante de conteneurs pour les échanges d'arrivée.

Pour la décennie 1987 à 1996, Montréal et Halifax ont enregistré en moyenne des taux annuels d'augmentation du tonnage total des marchandises conteneurisées (ce qui inclut les marchandises à destination/en provenance des États-Unis) d'environ 4 %. La courbe d'augmentation variait cependant énormément entre les deux ports. Si à Montréal les tonnages de marchandises conteneurisées ont augmenté chaque année depuis 1989, à Halifax ces ton-



nages ont considérablement fluctué, atteignant des sommets en 1990 et en 1996. (Graphique 2)

Il est évident à partir de ce qui précède que les ports ne se feront pas concurrence pour exactement le même genre de trafic des conteneurs. Ce n'est cependant qu'une partie de la question, étant donné que le vrai problème consiste à déterminer si les ports et leurs compagnies respectives ou leurs services respectifs se font concurrence pour les mêmes conteneurs. On s'attendrait à ce qu'ils se fassent effectivement concurrence pour au moins certains conteneurs dont l'O/D est européenne, étant donné surtout que les marchés des arrière-pays des ports sont susceptibles de se chevaucher (c'est-à-dire que les deux ports tentent de desservir la Nouvelle-Angleterre, le centre de la côte atlantique des États-Unis, le Midwest américain, l'Ontario, le Québec et le Canada atlantique).

On pourrait utiliser trois séries de données pour examiner cette question : le nombre total d'EVP (pleins et vides) manutentionnés par les ports, le tonnage des marchandises conteneurisées et les conteneurs pleins dont l'O/D est européenne. Les conteneurs vides qui ont été alloués en fonction du tonnage des marchandises conteneurisées par région du globe ont une influence sur la première série de données, qui est donc suspecte. Il y a eu dans le cas de la deuxième série de données un certain double compte des marchandises conteneurisées dans le cas d'Halifax au cours des années qui ont précédé 1994. Nous avons donc réalisé une analyse de corrélation des EVP pleins dont l'O/D était européenne.

L'analyse a permis de constater un coefficient de corrélation de  $r = -0,44$  dans le cas des EVP pleins dont l'O/D était européenne pour les ports d'Halifax et de Montréal au cours de la décennie 1987 à 1996. Cela pourrait laisser entendre qu'il y a eu une certaine concurrence entre les deux ports pour le trafic des conteneurs dans l'Atlantique Nord, étant donné qu'un gain à un port peut s'accompagner d'une perte dans l'autre port. Cela laisse toutefois aussi entendre que la concurrence entre les deux ports est moins importante que d'autres facteurs pour le succès de l'un ou l'autre des deux ports. Des facteurs comme le climat économique au Canada et chez ses partenaires commerciaux et la concurrence avec les ports américains semblent avoir davantage d'influence sur le succès des ports d'Halifax et de Montréal. L'inauguration du tunnel de Sarnia pourrait accroître la concurrence entre les ports au niveau de la manutention des conteneurs dont l'O/D est le Midwest américain.

## Conclusion

La taille de plus en plus grande des porte-conteneurs a eu des répercussions sur les deux principaux ports de la côte atlantique du Canada. Halifax et Montréal ont tous les deux vu leurs marchandises conteneurisées arriver et partir à bord de navires plus gros au cours de la décennie 1987 à 1996, étant donné que les compagnies de transport maritime tentent de réduire leurs coûts par l'entremise d'économies d'échelle. Halifax a été capable d'accueillir des navires beaucoup plus gros que Montréal a pu en accueillir. Même s'il semble y avoir entre ces ports une certaine concurrence pour les marchandises conteneurisées, la concurrence paraît cependant être davantage axée sur les ports de la côte atlantique des États-Unis. La grande taille des marchés américains les rend très attrayants en cette époque de libre-échange et les ports canadiens sont bien situés pour y affronter la concurrence.

Le maintien de la tendance aux gros navires ne suppose pas nécessairement que Montréal perdra du trafic au profit d'Halifax ou d'autres ports américains en eaux profondes. Le port de Montréal semble avoir développé un marché à créneaux avec des compagnies qui se spécialisent dans le service direct vers l'Europe et dont Montréal est l'unique port d'escale nord-américain. De tels services semblent avoir généré pour le port un volume de trafic de plus en plus grand dans le passé, chose qui paraît susceptible de se poursuivre dans l'avenir. Le succès de ces services semble reposer sur l'offre aux clients (comme les expéditeurs et les transitaires) d'un plus vaste ensemble d'options pour le transport de leurs marchandises. Une enquête-sondage réalisée en 1996 par *Containerisation International* a révélé que les expéditeurs veulent avoir leur mot à dire dans la sélection des conférences maritimes et le routage de leurs marchandises<sup>20</sup> et que l'emplacement géographique du port de Montréal, qui est situé près des principaux marchés, continuera probablement à conférer à ce port un avantage concurrentiel quand il s'agira d'attirer cette clientèle.

Le port d'Halifax semble aussi posséder un avantage concurrentiel qu'on peut attribuer à son emplacement, lui qui est situé sur l'itinéraire du grand cercle, et à ses eaux profondes. L'utilisation de cet avantage pour attirer des mégaporte-conteneurs (de 6 000 EVP et plus) dépendra de la capacité du port d'Halifax d'investir des sommes assez considérables dans des grues pour navires post-Panamax qui coûtent environ 20 millions de dollars l'unité. Cela est risqué, étant donné que NY/NJ demeurera un concurrent important, compte tenu de son programme de dragage récemment approuvé.

Norfolk peut aussi offrir un fort tirant d'eau et a amélioré sa position concurrentielle au cours des dix dernières années. Halifax pourra continuer à l'avenir à jouer le rôle de port où les porte-conteneurs complètent leur chargement (c'est-à-dire chargent à pleine capacité) avant de mettre le cap vers des ports/des pays d'outre-mer ou allègent leur chargement (c'est-à-dire déchargent des conteneurs pour réduire leur tirant d'eau) avant de mettre le cap vers d'autres ports nord-américains comme NY/NJ où les tirants d'eau sont limités. En investissant dans des grues, le port d'Halifax pourrait peut-être devenir un important centre pour les navires post-Panamax en provenance d'Asie et d'Océanie lorsque ces navires inaugureront les services express par Suez. Il faudra cependant étudier de telles possibilités.

- 1 Le 27 août 1996, M. K. Barry Olsen, président de Maersk Canada Inc., a déclaré à l'Association canadienne des ports et des havres que si le port d'Halifax n'investissait pas dans des grues à portique géantes post-Panamax les porte-conteneurs post-Panamax ne visiteraient pas le port. Il n'a cependant pas pris l'engagement que ses navires feraient escale à Halifax si pareil investissement était fait.
- 2 Brooks, M.R. (1995), Understanding the ocean container market – a seven country study. *Maritime Policy & Management*, **22**(1), 39-49.
- 3 La décision de Maersk, par exemple, d'ajouter un service direct jusqu'à Montréal.
- 4 Tirschwell, P. (1998). Mergers reshape shipping. *Journal of Commerce*. 5 janvier 1998. p. 8.
- 5 Damas, P. (1996) Big...bigger...super-post-Panamax. *American Shipper* **38** (11), 61.
- 6 Lim, S.-M. (1996) Round-the-world service: the rise of Evergreen and the fall of U.S. Lines. *Maritime Policy & Management*, **23**(2), 119-144.
- 7 Lim, S.-M. (1994). Economies of container ship size. *Maritime Policy & Management*, **21**(2), 149-160.
- 8 Containerisation International Yearbook. (1991 et 1995). Tableau 3.
- 9 Lloyd's Shipping Economist (1997). Poorer prospects for larger vessels. **19**(11), 12-15.
- 10 À partir d'une comparaison des chiffres dans la référence 9 et de l'article « Large tonnage hits small containerships ». *Lloyds Shipping Economist* **19** (5), 12-15.
- 11 Containerisation Annual Yearbook. 1997.
- 12 Baird, A.J. (1996). Containerisation and the decline of the upstream urban port in Europe. *Maritime Policy & Management*, **23**(2), 145-156.
- 13 Fleming, D.K. (1997). World container port rankings. *Maritime Policy & Management*, **24**(2), 175-181.
- 14 Ashar, A. (1997) Impact of Dredging New York Harbour. *Transportation Quarterly* **51**(1), 45-62.
- 15 America Shipper. Canadian ports gain in transatlantic. Mars 1997, 66-67.
- 16 Containerisation International. Dredgement day approaches **29**(7), 78-79.
- 17 Canadian Sailings. 23 février 1998, 37.
- 18 Peters, T. (1998). Port of Halifax posts strong container growth. *Canadian Sailings*. 12 janvier, 1998, p. 5.
- 19 Canadian Sailings. 26 janvier 1998, p. 5.
- 20 Containerisation International. Shippers know best. **29**(11), 67-70.

**PORTRAIT DES PRODUITS D'EMBALLAGE UTILISÉS PAR LES INDUSTRIES MANUFACTURIÈRES CANADIENNES - 1998\***

par Étienne Saint-Pierre, Division de la fabrication, de la construction et de l'énergie

**Résumé**

Les produits d'emballage jouent un rôle croissant dans la mise en marché de produits. Au même moment, les environnementalistes encouragent la réutilisation des contenants et la réduction de l'emballage. Quel impact ces deux forces ont sur les produits d'emballage et leur utilité? Le présent article établit le portrait de la consommation de produits d'emballage par les industries manufacturières au Canada et cerne les tendances récentes quant aux types de contenants utilisés.

Les contenants et produits d'emballage constituent une composante importante du coût de production pour certaines industries manufacturières. Les fluctuations de la demande, du niveau des prix, des préférences des consommateurs, la réglementation et le développement de nouvelles technologies affectent directement le montant dépensé et le type de contenants utilisés tel la substitution vers des produits d'emballage en matières plastique et les boîtes en carton ondulé au détriment des boîtes en métal et des contenants de verre.

En 1996, les livraisons manufacturières ont augmentées, quoiqu'à un taux plus faible que l'année précédente, soit 2,5% comparativement à 12,3% en 1995. Le taux de croissance de la valeur des livraisons manufacturières et celui des dépenses en contenants et autres produits d'emballage ont presque toujours varié de façon semblable. En 1996, les industries manufacturières avaient dépensé 7,2 milliards de dollars pour des contenants et produits d'emballage, soit 2,9% de plus qu'en 1995. Cette même année, l'augmentation dans la consommation de contenants avait été de 11,6% par rapport à l'année précédente.

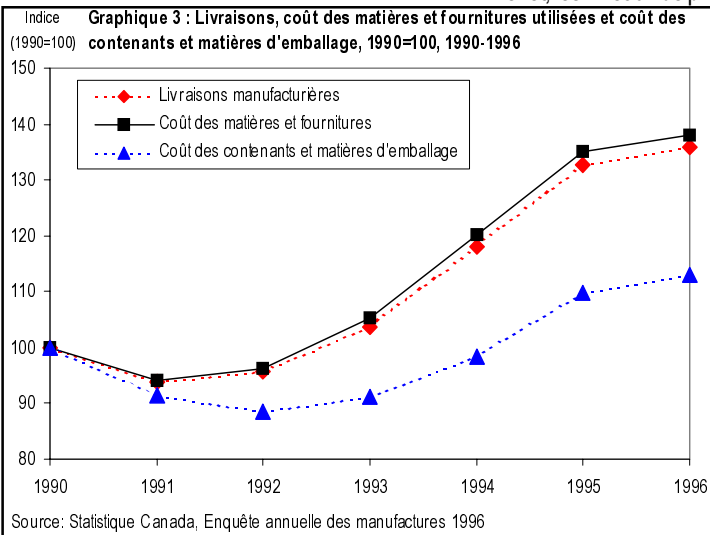
En 1995, une part importante de l'accroissement des dépenses pour les produits d'emballage était due à la hausse des prix observée pour tous les principaux types de contenants. Contrairement en 1996, la hausse dans le déboursé total pour des contenants et autres produits d'emballage était principalement due à une hausse dans la demande pour ces produits. En effet, les niveaux de prix pour les différents types d'emballage étaient beaucoup plus stables (et même dans certains cas à la baisse) en 1996 que l'année précédente. La stabilité associée au recul dans le niveau des prix expliquent en grande partie la diminution du taux de croissance des dépenses en contenants. Il faut noter que ce phénomène était observable, non seulement pour les produits d'emballage, mais pour les produits manufacturiers pris dans leur ensemble.

ble. Les faibles taux d'intérêt, la faiblesse du dollars canadien, la forte demande en consommation nord-américaine et la bonne santé dans le secteur de la construction ont tous joué un rôle dans la hausse dans la demande de produits industriels canadiens, et conséquemment des produits d'emballage qui s'y rattachent. L'ensemble de la hausse dans la consommation de contenants s'expliquait en quasi-totalité par la hausse dans la consommation de produits d'emballage en plastique et de boîtes de carton ondulé, entraînant une demande plus faible pour les contenants de métal et de verre.

Depuis 1990, l'approvisionnement en contenants et en emballage est devenu une plus petite proportion des coûts du matériel et des fournitures en général, même si le pourcentage est demeuré stable pour les trois dernières années à environ 3% (Graphique 3). Une partie de l'explication de cette baisse réside dans la propulsion accrue à réduire, à réutiliser ou à recycler les contenants et matières d'emballage qui découle de considérations environnementales (par exemple, le protocole nationale sur l'emballage, annoncé en 1990, vise à réduire de 35% les quantités d'emballage destinées aux dépotoirs pour 1996 et 50% pour l'an 2000).<sup>1</sup>

**Les principaux consommateurs de contenants**

Traditionnellement, les industries des aliments et les industries des boissons ont été celles qui utilisaient le plus de contenants pour emballer leurs produits transformés, représentant plus de la moitié des dépenses en contenants et autres produits d'emballage (Tableau 7). En 1996, 16 des 22 groupes industriels avaient dépensé plus que l'année précédente pour les contenants et produits d'emballage. Parmi les industries qui dépensent le plus pour des produits d'emballage, les industries chimiques sont celles qui ont le plus accru leurs dépenses, soit une



lage en matières plastique et les boîtes en carton ondulé au détriment des boîtes en métal et des contenants de verre.

**La consommation de contenants par les industries manufacturières en 1996**

Les établissements manufacturiers utilisent plusieurs types de contenants et matières d'emballage afin de protéger, préserver et faciliter le transport des produits livrés. Parmi les principaux types utilisés par les manufacturiers, il y a les contenants et matières d'emballage en plastique, les boîtes en carton ondulé, les boîtes en métal, les boîtes pliantes et montées et les contenants en verre.

**TABLEAU 7 : Consommation de contenants par groupe d'industries, Canada, 1991 - 1996**

Industries	1991	1992	1993	1994	1995	1996
	(millions de dollars)					
Aliments	2 319	2 210	2 271	2 387	2 640	2 688
Boissons	1 224	1 124	1 145	1 225	1 408	1 341
Chimiques	799	731	738	779	802	878
Papier et produits connexes	381	413	411	442	533	572
Tabac	117	142	142	167	147	156
Produits en matière plastique	107	112	121	153	199	195
Bois	96	99	118	131	147	178
Produits électriques et électroniques	118	119	117	131	150	168
Produits minéraux non métalliques	114	111	107	115	128	140
Fabrication des produits métalliques	79	90	100	124	127	134
Matériel de transport	82	74	90	108	136	139
Autres	409	431	463	527	604	637
<b>Total</b>	<b>5 845</b>	<b>5 655</b>	<b>5 823</b>	<b>6 289</b>	<b>7 021</b>	<b>7 226</b>

Source: Statistique Canada, Enquête annuelle des manufactures 1996

\* Le présent article a été à l'origine diffusé dans la publication de novembre 1998 intitulée *Consommation de contenants et autres matières d'emballage, par industrie manufacturière* (31-212-XPB au catalogue).



**TABEAU 8 : Consommation de contenants par groupe d'industries selon le type, 1996**

CANADA	Contenants et matières d'emb. en plastique	Boîtes en carton ondulé	Boîtes en métal	Boîtes pliantes et montées	Contenants en verre	Autres	Total
Industries	(millions de dollars)						
Aliments	756,9	546,4	358,4	374,3	111,9	540,1	2 688,0
Boissons	204,9	168,1	506,8	67,9	160,2	233,1	1 341,0
Chimiques	232,2	164,4	95,0	63,3	76,1	247,0	878,0
Papier et produits connexes	47,3	91,6	x	x	-	356,7	572,0
Tabac	23,2	13,1	x	80,2	-	x	156,0
Produits en matière plastique	18,1	89,1	x	28,9	-	x	195,0
Bois	25,8	12,7	-	1,3	-	138,2	178,0
Prod. électriques et électroniques	2,9	56,8	-	59,7	-	48,6	168,0
Prod. minéraux non métalliques	20,5	50,7	1,1	5,7	-	62,0	140,0
Fabrication des prod. métalliques	3,0	49,9	x	10,2	-	x	134,0
Matériel de transport	0,6	65,5	x	x	-	56,7	139,0
Autres	78,7	226,2	12,3	83,0	-	236,8	637,0
<b>Total</b>	<b>1,414,1</b>	<b>1,534,5</b>	<b>979,8</b>	<b>861,4</b>	<b>348,2</b>	<b>2 088,0</b>	<b>7 226,0</b>

Source: Statistique Canada, Enquête annuelle sur les manufactures 1996

hausse d'environ 75 millions de dollars (près de 10%). À l'inverse, les industries des boissons ont réduit leur consommation de plus de 67 millions de dollars (baisse de près de 5%) au cours de la même période.

Sur une période un peu plus longue, il est possible de constater que seules deux industries dépensaient moins pour des contenants et produits d'emballage en 1996 qu'en 1990. En effet, les industries des produits textiles et les industries des vêtements ont également diminué leur production au cours de cette période.

Le coût des contenants et autres matières d'emballage constitue une part substantiel du coût total des matières et fournitures utilisées dans l'activité manufacturière pour certaines industries. Par exemple, dans les industries des boissons, pour chaque dollar dépensé pour des matières et fournitures utilisées dans l'activité manufacturière, 50 cents étaient déboursés pour des contenants et produits d'emballage, de loin

la proportion la plus élevée de toutes les industries. Avec une part de 19 cents pour les contenants pour chaque dollar dépensé en matières et fournitures, les industries du tabac viennent au second rang. À l'opposée, le coût pour les produits d'emballage était minime par rapport à l'ensemble du coût des matières et fournitures utilisées pour les industries du matériel de transport et les industries de produits raffinés et de charbon (moins de 1/2 cent par dollar de matières et fournitures utilisées).

### Les principaux types de contenants et produits d'emballage

Les industries manufacturières font l'usage d'une gamme variée de contenants et produits d'emballage pour leurs produits. Les contenants et matières d'emballage en plastique, les boîtes en carton ondulé, les boîtes en métal, les boîtes pliantes et montées et les contenants en verre comptaient pour près de 70% des dépenses totales pour les

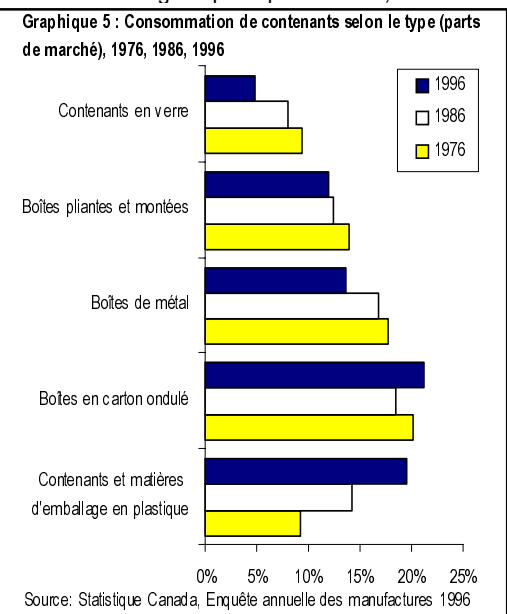
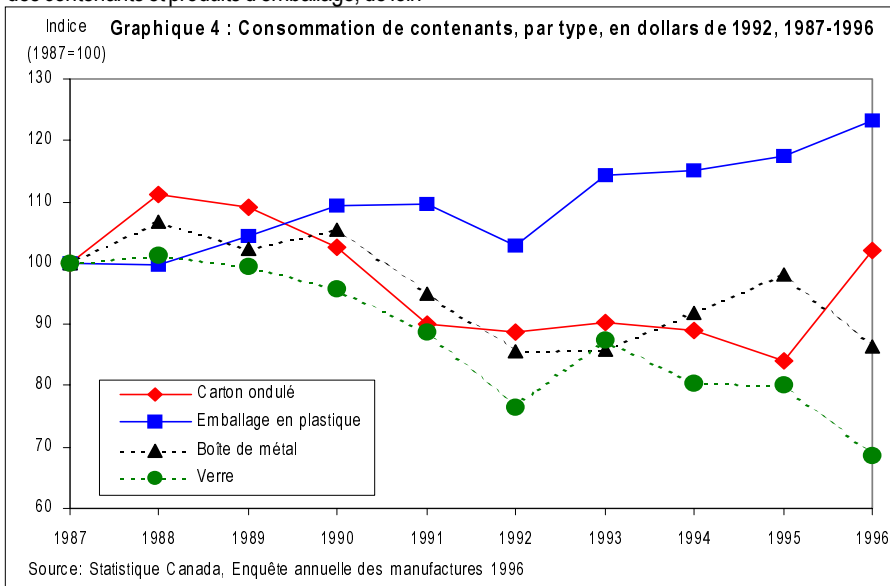
produits d'emballage par les manufacturiers. Le **Tableau 8** permet de voir les contenants privilégiés par les différentes industries manufacturières.

Les boîtes en carton ondulé constituent la forme la plus populaire d'emballage utilisé par les industries manufacturières canadiennes. En 1996, la consommation de ce type de produit s'est chiffrée à environ 1,5 milliard de dollars, ce qui correspond à une hausse de plus de 9% par rapport à l'année précédente. Cette hausse était beaucoup plus élevée que pour les autres produits d'emballage.

Le niveau de consommation de ce type de contenant est maintenant presque l'équivalent de celui qui prévalait en 1990 (**Graphique 4**). La baisse d'environ 10% du niveau des prix en 1996, a certainement contribué à rendre les boîtes en carton ondulé plus attrayantes comme produits d'emballage pour les biens manufacturiers.

Le développement de nouvelles technologies permettant d'imprimer sur les boîtes avec une qualité graphique supérieure du lettrage et des illustrations des produits finis, afin que les consommateurs puissent mieux "voir" le bien qu'ils achètent, a également joué un rôle important dans le succès de ce type d'emballage. De plus, les boîtes de carton sont prisées pour des considérations environnementales: "Fabriquée à partir d'une ressource renouvelable, seulement 13% du carton ondulé est composé de billes. Le reste provient de boîtes recyclées au niveau de la distribution au détail et de surplus de copeaux, de copeaux de rabotage et de sciures provenant de l'exploitation forestière et des scieries"<sup>2</sup>

Suivant de près en importance derrière les boîtes en carton ondulé, se trouve les contenants et matières d'emballage en plastique. En 1996, leur



consommation par les industries manufacturières s'est chiffrée à 1,4 milliard de dollars, en hausse d'environ 5% par rapport à 1995. Une fois de plus, les industries des aliments sont les plus importants consommateurs avec 757 millions de dollars. Depuis le début des années 90, la part de marché pour ce type de contenants est demeurée relativement stable à près de 20%. Cependant, si on compare cette part de marché sur une période plus longue, on constate à quel point les contenants et matières d'emballage en plastique ont gagné en popularité au détriment des boîtes et récipients en métal et des contenants en verre. La part de marché des contenants et matières d'emballage en plastique a plus que doublé au cours de vingt dernières années passant de 9% à 20%. **(Graphique 5)** En faisant abstraction des fluctuations des prix, il ressort que ce type de contenant est celui pour lequel le niveau de consommation a le plus augmenté dans les années 90. En effet, au cours des deux dernières décennies, de plus en plus de contenants de plastique ont été utilisés pour substituer aux contenants de verre et de métal.

Les contenants de métal sont importants pour quelques industries, et ils diminuent en importance. En 1996, les industries manufacturières canadiennes ont dépensé près de 980 millions de dollars en contenants de métal, ce qui représente une baisse de 9% comparativement à l'année précédente. Cette baisse fait en sorte que le niveau d'utilisation était à son plus bas niveau au cours des vingt dernières années. L'utilisation de ce type de contenant étant en effet fortement concentrée dans les industries des aliments et les industries des boissons avec plus de 88% des déboursés pour les boîtes en métal provenant de ces deux industries.

Le déclin dans la consommation de boîtes de métal par les industries manufacturières provient en grande partie d'une utilisation plus restreinte par les industries des aliments. Alors qu'en 1986, celles-ci avaient consommé 46% des boîtes en métal, cette proportion avait diminué de 10 points de pourcentage dix ans plus tard. La tendance des consommateurs à réchauffer les aliments au micro-ondes dans leur contenant original et la préférence des consommateurs pour des produits frais ou surgelés aide à expliquer la substitution pour d'autres types de contenants.<sup>3</sup> En opposition, les industries des boissons utilisent de plus en plus les récipients de métal pour leurs produits. La réglementation concernant le pourcentage d'utilisation des contenants à remplissage unique et multiple, la pénétration de produits de consommation américain facilité par le libre-échange et les changements dans les goûts des consommateurs (par exemple le déplacement du marché de la bière vers les canettes de grands formats) ont un impact direct sur l'utilisation de contenants de métal par ces industries.

Pour la première fois depuis les vingt dernières années, la part de marché pour les contenants de verre a glissé en dessous de 5% en 1996. Le **Graphique 4** illustre la baisse marquée du niveau de consommation des contenants de verre au cours des dix dernières années (baisse de plus de 31% en dollars constants depuis 1987). L'arrivée des bouteilles en plastique et des canettes d'aluminium pour les produits des industries des boissons a grandement contribué à la baisse de la consommation des contenants de verre. Sans l'émergence de la consommation de contenants de verre par les industries chimiques, le déclin aurait été encore plus important.

### Conclusion

Pendant que les facteurs économiques tels la demande et le prix de l'industrie sont importants dans l'influence de la consommation de produits d'emballage, les préférences sociales ont également un rôle important à jouer. Le consommateur apparaît encore comme étant le "roi" lorsqu'il est question de produits d'emballage utilisés par les manufacturiers, quoique la législation environnementale a également eu une certaine influence.

1 Une autre partie de l'explication réside dans le fait qu'en 1992, il y a eu une réduction de 15% du nombre d'établissements qui devait répondre à la question sur les achats de contenants et autres matières

2 Purwitsky, Steve; The Strong and Silent Type, Report on Corrugated Packaging; Canadian Packaging; April 1997.

3 Industrie, Sciences et Technologie Canada; Profil de l'industrie 1990-1991, Pièces matricées, fermetures et récipients en métal; 11p.

## QUOI DE NEUF?

### Enquête financière sur les fermes, 1998

La Division de l'agriculture de Statistique Canada a publié récemment la publication *Enquête financière sur les fermes, 1998*. Cet ouvrage fournit à l'égard des fermes canadiennes des renseignements sur l'actif et le passif, les achats et les ventes de biens en immobilisation, les revenus et les dépenses, pour 1997, 1995 et 1993. Les données sont offertes selon les régions, les principaux types de fermes et les catégories de revenu.

#### Faits saillants

- La valeur moyenne de l'actif net de la plupart des types de fermes a augmenté en 1997 par rapport à 1995. Cette hausse tient à la valeur moyenne plus élevée de l'actif des fermes, laquelle a largement neutralisé les niveaux élevés des dettes à court et à long terme.

- Comme en 1993 et en 1995, les fermes en régime de gestion de l'offre (c'est-à-dire les fermes laitières, avicoles et ovicoles) ont de nouveau enregistré un avoir net moyen relativement élevé comparativement aux autres types de fermes.
- Entre 1995 et 1997, les fermes porcines ont fait état des augmentations les plus élevées au chapitre de la valeur moyenne tant de l'actif que du passif total, de l'actif net et des recettes agricoles brutes.
- Les fermes laitières ont également déclaré une hausse appréciable de leur avoir net moyen entre 1995 et 1997, période au cours de laquelle l'augmentation de leur actif a compensé l'accentuation marquée de leur passif.
- Les fermes de l'Ontario et de l'Alberta ont connu une forte hausse de leur avoir net moyen entre 1995 et 1997, essentiellement en raison de la poussée de leur actif total moyen qui a plus que compensé les fortes augmentations de leur passif total moyen.
- Un moins grand nombre de fermes ont déclaré avoir fait des achats ou des ventes de biens en immobilisation en 1997 comparativement à 1995 (p. ex. des terres, des bâtiments, des machines et du matériel agricoles); ces achats et ces ventes diminuent selon que diminue la catégorie de revenu. Cependant, dans les fermes concernées, on observait une hausse de la valeur totale moyenne des achats et des ventes de biens en immobilisation.
- En 1997, les fermes porcines et celles vouées à la production de pommes de terre ont connu la valeur totale moyenne des investissements la plus élevée.
- La plupart des investissements des fermes porcines ont été consacrés aux terres et aux bâtiments en 1997. Les investissements des fermes de production de pommes de terre se répartissaient de façon assez égale entre les terres et les bâtiments, ainsi que les machines et le matériel agricoles.

**Source:** *Enquête financière sur les fermes, 1998*, Catalogue No. 21F0008XIB

**Auteur:** Phil Stevens (613) 951-2435  
Division de l'agriculture

## Les services de divertissement : un marché de consommation en croissance

Entre 1986 et 1996, le marché de consommation des services de divertissement s'est accru de près de 50% en termes réels au Canada. Les Canadiens dépensent davantage au titre des services de câblodistribution et satellite, et de location de jeux vidéo et de bandes vidéo, tout en continuant à assister à des événements sportifs et à aller au cinéma et au théâtre. Par

conséquent, les dépenses des ménages au titre des services de divertissement représentent une proportion croissante du budget du ménage moyen. Cet article met en relief les parts du marché de consommation des services de divertissement au Canada que représentent divers types de ménage et catégories de revenu.

**Source:** *Indicateurs des services*, 3<sup>e</sup> trimestre 1998, vol. 5 no. 3, Catalogue no. 63-016-XPB  
**Auteur:** Louise Earl (613) 951-2880  
 Div. de l'analyse des enquêtes sur le travail et auprès des ménages

### Emploi et rémunération dans le secteur des services depuis 1984

Au cours des dernières années, l'économie du Canada a continué d'être axée davantage sur les services. Ce changement est particulièrement évident lorsque l'on examine les données sur la main-d'oeuvre au Canada selon le secteur. Cet article trace un aperçu descriptif historique des changements dans l'emploi et la rémunération dans le secteur des services pour la période de 1984 à 1997. Une attention particulière est consacrée aux changements s'ayant

produit pour les industries de services telles: finance, assurance et services immobiliers, services aux entreprises, restauration et débits de boissons, communication, divertissement et loisir, et, services d'hébergement des voyageurs.

**Source:** *Indicateurs des services*, 3<sup>e</sup> trimestre 1998, vol. 5 no. 3 Catalogue no. 63-016-XPB  
**Auteur:** Don Little (613) 951-6739  
 Division des services, littidon@statcan.ca

### ENQUÊTE SUR LES ANTICIPATIONS À COURT TERME

*L'enquête sur les anticipations à court terme* est un sondage effectué mensuellement auprès d'un groupe d'analystes économiques des différentes provinces afin d'obtenir une vue représentative de l'économie canadienne.

Les analystes émettent des prévisions sur la variation d'une année à l'autre de l'indice des prix à la consommation (IPC), des taux de chômage et d'activité, du niveau d'exportations et d'importations de marchandises, de même que sur les variations mensuelles du produit intérieur brut (PIB). Ils fournissent des estimations

des différents indicateurs économiques pour les trois mois suivants.

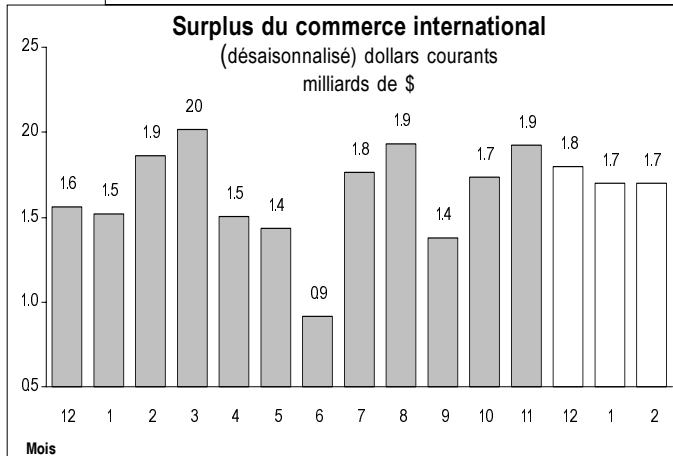
Les questionnaires sont préparés et faxés mensuellement à chacun des analystes à travers le pays. Ceux-ci possèdent approximativement une semaine pour faire parvenir leurs prévisions. Les réponses sont ensuite compilées et comparées aux données actuelles. Une analyse est produite à partir des résultats et est publiée dans *Le Quotidien* la semaine suivante.

Les graphiques suivants démontrent les données historiques actuelles ainsi que les moyennes des données anticipées pour les quatre principaux indicateurs économiques inclus dans l'enquête.

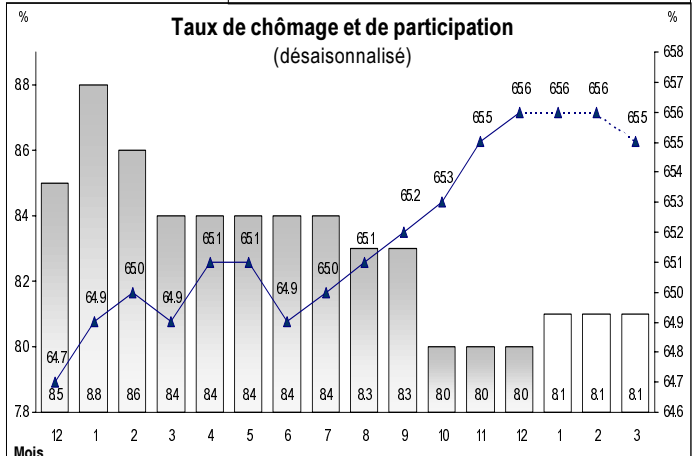
Surveillez les résultats de *L'enquête sur les anticipations à court terme* qui sont publiés la première semaine de chaque mois dans *Le Quotidien*. Visitez notre site web pour voir une nouvelle parution du *Le Quotidien* chaque les jours ouvrables à [www.statcan.ca](http://www.statcan.ca)

Pour information au sujet de cette enquête, veuillez contacter : **Jenny Grenier** (613) 951-1020  
 Div. des petites entreprises et enquêtes spéciales  
 grenjen@statcan.ca

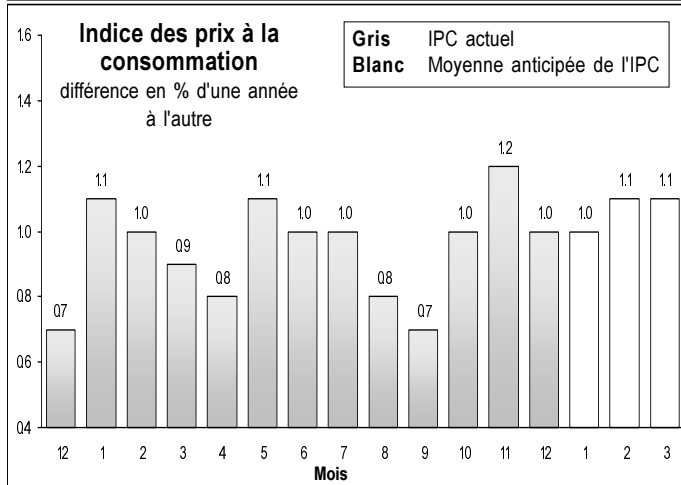
**Gris** Surplus actuel du commerce international  
**Blanc** Moyenne anticipée du surplus du commerce international



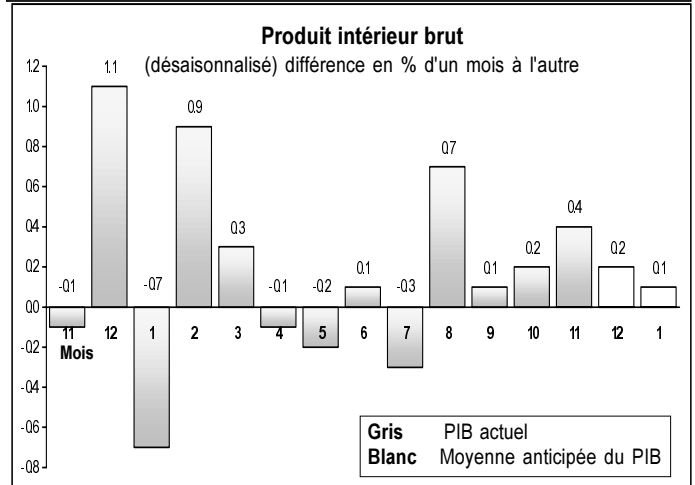
**Gris** Taux chômage actuel  
**Blanc** Moyenne anticipée du taux chô.  
**Ligne pleine** Taux participation actuel  
**Ligne pointillée** Moyenne anticipée du taux part.



**Gris** IPC actuel  
**Blanc** Moyenne anticipée de l'IPC



**Gris** PIB actuel  
**Blanc** Moyenne anticipée du PIB





**LE POINT SUR...**

Bulletin d'information de Statistique Canada sur les tendances et les statistiques touchant les échanges commerciaux  
Publié par le Secteur de la statistique du commerce et des entreprises, sous la responsabilité du ministre chargé de Statistique Canada. Prière de faire mention de Statistique Canada chaque fois que vous reproduisez ou citez l'une ou l'autre des parties du présent document. © Minister of Industry, 1997

**Prix**  
Internet: GRATUIT WWW.STATCAN.CA

**Papier (au Canada): 40 \$ par numéro**  
100 \$ par abonnement (4 numéros)

**Papier (à l'extérieur du Canada):**  
40 \$ US par numéro  
100 \$ US par abonnement (4 numéros)

**Note de reconnaissance**

*Le succès du système statistique du Canada repose sur un partenariat bien établi entre Statistique Canada et la population, les entreprises, les administrations canadiennes et les autres organismes. Sans cette collaboration et cette bonne volonté, il serait impossible de produire des statistiques précises et actuelles.*

**Cette publication a été produite par :**

Jenny Grenier, Div. des petites entreprises et enquêtes spéciales, Statistique Canada  
10-C4, Édifice Jean Talon, Pré Tunney  
Ottawa (Ontario) K1A 0T6  
Téléphone : (613) 951-1020  
Télécopieur : (613) 951-1572  
Courrier électronique : grenjen@statcan.ca

Vos commentaires sont toujours bienvenue.

**Remerciements particuliers à toutes les divisions qui ont contribué à la production de cette publication**

Also available in English

**POUR COMMANDER**

**COURRIER**

Division des petites entreprises et enquêtes spéciales  
Statistique Canada  
120, avenue Parkdale  
Édifice Jean Talon, C4  
Ottawa (Ontario) K1A 0T6  
(veuillez écrire en majuscules)

**TÉLÉCOPIEUR**

(613) 951-1572  
VISA, MasterCard et bon de commande seulement. Veuillez ne pas envoyer de confirmation. Le bon télécopié tient lieu de commande originale.

Nom: \_\_\_\_\_  
Titre: \_\_\_\_\_  
Organisation: \_\_\_\_\_  
Adresse: \_\_\_\_\_  
Ville: \_\_\_\_\_ Province: \_\_\_\_\_ Code postal: \_\_\_\_\_  
Téléphone: \_\_\_\_\_ Télécopieur: \_\_\_\_\_  
Courrier électronique: \_\_\_\_\_

**MODE DE PAIEMENT**

(Chochez une seule case)

Veuillez débitier mon compte:

Visa  
 MasterCard

Numéro de carte \_\_\_\_\_  
Date d'expiration \_\_\_\_\_  
Détenteur de la carte (en majuscules s.v.p.) \_\_\_\_\_  
Signature \_\_\_\_\_  
 Paiement inclus \$ \_\_\_\_\_  
 Numéro du bon de commande \_\_\_\_\_  
(veuillez joindre le bon)  
Signature de la personne autorisée \_\_\_\_\_

Numéro au catalogue	Titre	Édition demandée ou inscrire «A» pour les abonnements	Prix (Les prix n'incluent pas la taxe de vente)		Quantité	Total \$
			Canada \$	Extérieur du Canada US\$		
61F0019XPE	Insights On...					
61F0019XPF	Le Point sur...					
Note: Les prix au catalogue pour les clients de l'extérieur du Canada sont données en dollars américains. Les clients de l'extérieur du Canada paient le montant total en dollars US tirés sur une banque américaine.			<b>SOUS-TOTAL</b>			
L'abonnement commencera avec le prochain numéro diffusé.			TPS 7% (clients canadiens seulement, s'il y a lieu)			
Les clients canadiens paient en dollars canadiens et ajoutent soit la TPS de 7% et la TVP en vigueur, soit la TVH.			TVP en vigueur (clients canadiens seulement, s'il y a lieu)			
Le chèque ou mandat poste doit être établi à l'ordre du Receveur général du Canada.			TVH en vigueur (N.-É., N.-B., T.-N.)			
Numéro d'enregistrement de la TPS: R121491807			<b>GRAND TOTAL</b>			