



# Étude d'impact économique des clauses contractuelles du transport en vrac

---

**Association Québécoise des Entrepreneurs en Infrastructure (AQEI)**

6 septembre 2016



**Nicolas Plante**

Associé

T 514 954-4633

C plante.nicolas@rcgt.com

**Alexandra Clermont**

Conseillère principale

T 514 878-2692, poste 2318

C clermont.alexandra@rcgt.com

Le 6 septembre 2016

Madame Caroline Amireault  
Directrice générale  
Association Québécoise des Entrepreneurs en Infrastructure (AQEI)  
6555, boulevard Métropolitain Est, bureau 200  
Montréal (Québec) H1P 3H3

Raymond Chabot Grant Thornton & Cie  
S.E.N.C.R.L.

Bureau 2000  
Tour de la Banque Nationale  
600, rue de La Gauchetière Ouest  
Montréal (Québec) H3B 4L8

Téléphone : 514 878-2691  
Télécopieur : 514 878-2127  
www.rcgt.com

### Objet : Étude d'impact économique des clauses contractuelles du transport en vrac

Madame,

C'est avec plaisir que nous vous présentons notre rapport relatif au mandat mentionné en objet.

Raymond Chabot Grant Thornton est un chef de file parmi les sociétés-conseils pour la réalisation d'études économiques.

#### Étendue du travail

Le présent rapport analyse les écarts entre les coûts du transport en vrac lors de l'utilisation des services d'un sous-poste de courtage et d'entreprises indépendantes de camionnage. L'étendue de nos travaux se résume aux éléments suivants :

- Étude de trois cas réels;
- Exécution d'un sondage Web;
- Extrapolation des impacts.

#### Contact

Pour toute information supplémentaire, n'hésitez pas à communiquer avec M. Nicolas Plante au 514 954-4633.

Au plaisir de collaborer avec vous de nouveau.



Nicolas Plante, MGP, PMP  
Associé – Groupe-conseil stratégie et performance

---

# Table des matières

<b>Section</b>	<b>Page</b>
1. Introduction	4
2. Étude de cas	12
3. Valeur des économies potentielles	19
4. Conclusion	23
5. Annexes	

---

# Section 1 Introduction

1. Introduction

2. Étude de cas

3. Valeur des économies potentielles

4. Conclusion

5. Annexes

- Contexte, mandat et démarche
- Mise en situation
- Cadre juridique
- Clauses préférentielles
- Méthodologie

# Contexte, mandat et démarche

<b>Contexte</b>	<p>En 2000, le gouvernement du Québec annonçait la déréglementation de l'industrie du camionnage en vrac. Durant une période de transition de sept ans, un régime d'exclusivité dans les marchés publics a été maintenu pour les sous-postes de transport en vrac. À la fin de cette période de transition en 2006, plusieurs donneurs d'ouvrage publics ont pris l'habitude ou persistent à mettre des clauses préférentielles pour le camionnage en vrac dans leurs devis. La législation des permis de courtage actuellement en vigueur viendra à échéance le 31 mars 2017.</p> <p>En 2015, plusieurs membres de l'Association Québécoise des Entrepreneurs en Infrastructure (ci-après l'« AQEI ») ont soulevé cet élément comme étant un irritant de l'industrie et, devant cette problématique, les entrepreneurs généraux ont senti le besoin de plus en plus pressant de se mobiliser. Afin de pouvoir discuter de cette problématique, un sous-comité Camionnage a été formé à l'AQEI.</p>
<b>Mandat</b>	<p>L'Association Québécoise des Entrepreneurs en Infrastructure s'est adjoint les services de Raymond Chabot Grant Thornton (ci-après « RCGT ») afin d'être accompagnée dans l'analyse des impacts économiques liés aux clauses préférentielles que certains donneurs d'ouvrage publics utilisent fréquemment pour les travaux de voirie et de génie civil.</p>
<b>Démarche</b>	<p>Les étapes principales de l'analyse sont les suivantes :</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Analyse de la documentation fournie par l'AQEI et résumé des principaux enjeux;</li><li>• Élaboration d'un modèle économique;</li><li>• Mise en place et collecte des données via deux sondages Web, soit une version courte (voir annexe A) et une version longue (voir annexe B);</li><li>• Étude de trois cas réels afin d'identifier et d'évaluer les principaux impacts économiques;</li><li>• Extrapolation des impacts (incluant les économies potentielles).</li></ul>

# Mise en situation

## Point de vue des entrepreneurs généraux

Les entrepreneurs généraux ont l'impression que le libre marché n'est pas respecté à cause des clauses préférentielles, étant donné qu'ils ne peuvent pas choisir l'entreprise de transport. Les donneurs d'ouvrage publics sélectionnent l'entrepreneur général en fonction du plus bas soumissionnaire. Or les entrepreneurs généraux se voient imposer des taux élevés pour le transport en vrac. De plus, dans certaines régions, les sous-postes de courtage ont le monopole du transport en vrac. Les entrepreneurs généraux sentent qu'ils n'ont aucune marge de manœuvre pour améliorer et réduire les coûts du transport en vrac.

## Enjeux principaux

Comme mentionné dans la mise en contexte de la page précédente, l'utilisation de sous-postes de courtage n'est plus obligatoire depuis les dix dernières années. Malgré cela, certains donneurs d'ouvrage publics continuent d'y avoir recours. Par exemple, le MAMOT impose aux villes, dans le cadre de programmes de subvention, qu'un minimum de 33,3 % des matières en vrac soit transporté par des entreprises de camionnage en vrac.

La présence des clauses préférentielles dans les appels d'offres publics pour des travaux de voirie et de génie civil engendre des coûts supplémentaires pour les entrepreneurs et pour le donneur d'ouvrage, ce qui a un impact direct sur les fonds publics. Ces clauses empêchent aussi l'entrepreneur d'utiliser ses propres camions et chauffeurs.

De plus, la tarification est basée uniquement sur le *Recueil des tarifs de camionnage en vrac du ministère des Transports du Québec* et non selon les ententes avec les entrepreneurs. Selon le *Cahier des charges et devis généraux* (CCDG) du ministère des Transports, de la Mobilité durable et de l'Électrification des transports du Québec (ci-après le « MTMDET »), il serait possible de négocier les tarifs avec le sous-poste de courtage, ce qui n'est pas le cas actuellement. En réalité, l'entrepreneur est obligé de signer un contrat d'adhésion et non un contrat de gré à gré. Il n'a donc aucun pouvoir de négociation.

## Irritants

Il y a aussi de nombreux irritants qui découlent de l'application de ces clauses préférentielles. Les principaux sont les suivants :

- Favoritisme et concurrence déloyale, voire monopole des sous-postes de courtage dans certaines régions (l'entrepreneur a l'obligation d'être le plus bas soumissionnaire alors que les tarifs des sous-postes de courtage sont rarement négociables);
- Peu de souplesse des donneurs d'ouvrage liée aux clauses préférentielles;
- Malgré des ententes de taux par tonne par kilomètre, certains camionneurs exigent le taux horaire en supplément pour le temps d'attente (chargement du camion, trafic, etc.);
- Rare application de la grille d'escompte proportionnelle de l'offre excédentaire par les sous-postes de courtage;
- Selon le *Cahier des charges et devis généraux* (CCDG) du MTMDET, les camions affiliés à un sous-poste de courtage ont droit à un ajustement d'environ 50 % en fonction du prix du carburant, contrairement à ceux qui ne sont pas affiliés à un sous-poste de courtage;
- Obligation journalière que le premier et le dernier camion utilisés sur le chantier appartiennent à un sous-poste de courtage (empêche l'entrepreneur d'utiliser ses propres camions);
- Malgré le fait que les sous-postes de courtage mentionnent que tous les camions proviennent de la région du projet, il arrive fréquemment que certains camions proviennent d'autres régions;
- Pressions, discussions réfractaires et ingérence dans les contrats de la part des représentants des sous-postes de courtage envers les entrepreneurs;

## Mise en situation (*suite*)

### **Irritants** (*suite*)

- Surveillance des chantiers par les représentants du sous-poste de courtage lorsque les projets sont à l'extérieur de la région d'affaires de l'entrepreneur;
- Heures strictes pour effectuer des appels au sous-poste de courtage (commandes de camions) pour les travaux du lendemain;
- Rare transmission de la part du sous-poste de courtage de la liste comportant les noms et numéros de téléphone des camionneurs ainsi que les numéros des camions qui seront présents au chantier;
- Parfois ou fréquemment, imposition du type de camion fourni par le sous-poste de courtage (10 ou 12 roues versus semi-remorques);
- Augmentation du coût à l'usager dû au fait que la main-d'œuvre envoyée par les sous-postes de courtage varie d'une journée à l'autre, ce qui retarde les opérations de l'entrepreneur et occasionne des délais;
- Qualité des camions parfois en deçà des attentes (problème d'étanchéité lors du transport de matières contaminées);
- Les camionneurs :
  - ne respectent pas toujours les règles de sécurité sur les chantiers;
  - ne s'adaptent pas à l'horaire prévu du chantier;
- Refus de certains camionneurs de transporter certains matériaux;
- Dans certaines régions, facturation transmise directement par chaque camionneur, et ce, de façon individuelle au lieu du sous-poste qui gère la facturation pour l'ensemble des camionneurs;
- Résultats découlant d'un lobbying important des sous-postes de courtage envers les donneurs d'ouvrage.

# Cadre juridique

## Lois et codes actuellement en vigueur

L'AQEI a fait appel à la firme Miller Thomson SENCRL afin de connaître les lois et codes encadrant actuellement le transport de matières en vrac. Voici un résumé très succinct de leurs recherches :

- *Loi sur les transports et Règlement sur le courtage en services de camionnage en vrac* : Cette loi traite des obligations relatives à l'obtention d'un permis de courtage et les sous-postes doivent s'y conformer. Cette loi s'applique, qu'il y ait ou non des clauses préférentielles dans les documents d'appels d'offres. Il est mentionné qu'elle ne consiste pas en une loi qui permet la stipulation de clauses préférentielles au bénéfice des camionneurs artisans.
- *Loi sur les cités et villes* : À partir de cette loi, les villes et municipalités imposent des pourcentages dans leurs documents d'appels d'offres;
- *Loi sur le ministère du Transport* : À partir de cette loi, le MTQ impose des pourcentages dans les documents d'appels d'offres;
- *Code municipal du Québec* : À partir de ce code, les municipalités imposent des pourcentages dans leurs documents d'appels d'offres.

**La firme Miller Thomson SENCRL confirme également que le cadre législatif actuel ne consiste pas en une obligation d'imposer des clauses préférentielles, mais plutôt en une possibilité pour les donneurs d'ouvrage.**

Note : Pour avoir accès à l'opinion complète, contacter l'AQEI.

# Clauses préférentielles

## **Définition selon Miller Thomson SENCR**

L'AQEI a demandé à la firme d'avocats Miller Thomson de lui soumettre une définition des « clauses préférentielles qui sont stipulées en faveur des camionneurs artisans ». Voici la définition qu'ils ont proposée :

*Les « clauses préférentielles » sont des clauses stipulées en faveur des camionneurs artisans abonnés aux services de courtage d'un titulaire de permis de courtage, comme un sous-poste. On retrouve de telles clauses dans des contrats octroyés soit par le MTMDET, les villes et les municipalités, ou par certains organismes gouvernementaux comme Hydro-Québec.*

*Ces clauses peuvent prévoir, notamment, que les petites entreprises de camionnage abonnées au service de courtage d'une association titulaire d'un permis doivent participer à la réalisation du contrat dans une certaine proportion, et à certaines conditions.*

*Elles peuvent aussi prévoir que les entrepreneurs doivent avoir recours aux services de ces camionneurs artisans pour combler tout excédent de transport en vrac qu'ils n'effectuent pas avec leurs propres camions. Dans ce cas, la proportion des transports que l'entrepreneur offre est en surplus de la proportion déjà prévue au contrat.*

## **Utilisation**

Cette définition a été utilisée afin de guider les participants dans leurs réponses aux sondages court et long.

# Méthodologie

## **Sondages – versions courte et longue**

Afin de récolter l'information nécessaire à l'analyse, deux sondages Web ont été conçus, soit une version courte (voir annexe A) et une version longue (voir annexe B).

Les questions des sondages court et long visaient précisément certaines données nécessaires au calcul (soit les éléments C, D et E de la formule présentée à la page suivante). La dernière question du sondage court cherchait à déterminer si les entrepreneurs avaient la capacité (soit par eux-mêmes ou via une entente) d'effectuer le transport en vrac sans l'implication d'un sous-poste de courtage. La version courte du sondage a été déployée du 22 juin 2016 au 4 juillet 2016 et le taux de réponse fut de 50 % des entreprises ciblées.

La version finale du sondage long a été déployée avant le sondage court, soit du 31 mars 2016 au 4 juillet 2016 et le taux de réponse fut de 26 %. Le sondage long avait pour objectif d'aller chercher les mêmes éléments que le sondage court, mais de façon beaucoup plus détaillée (donneurs d'ouvrage, type de matière).

Le sondage court a été lancé afin d'obtenir un taux de participation plus élevé et permettre d'augmenter la précision des variables importantes dans le calcul des impacts économiques.

## **Études de cas**

Les membres de l'AQEI nous ont fourni trois exemples de cas réels où des clauses préférentielles étaient incluses aux contrats. Les exemples de cas que nous avons reçus dataient tous de 2015. Afin d'établir une base de comparaison adéquate, nous avons donc utilisé le *Recueil des tarifs de camionnage en vrac du ministère des Transports du Québec* en vigueur le 1<sup>er</sup> janvier 2015.

Les trois exemples ont été dénaturalisés afin que le lecteur ne soit pas en mesure de retracer la provenance des informations.

## Méthodologie *(suite)*

# Économies potentielles liées au retrait des clauses préférentielles dans les contrats publics = $A \times B \times C \times D \times E$

### Explication de la formule

La formule ci-dessus calcule les économies potentielles liées au retrait des clauses préférentielles en faveur de l'utilisation d'un sous-poste de courtage dans les contrats publics. Les différents éléments composant le calcul de ces économies potentielles sont présentés ci-contre.

### Évaluation des éléments C, D, E

Tel que mentionné, les éléments C, D et E ont été collectés via les sondages court et long. Nous avons effectué la moyenne des réponses fournies par les participants.

- A :** Dépenses d'immobilisations en construction pour les travaux de génie uniquement au Québec en 2014  
Source : Commission de la construction du Québec en 2014
- B :** % de contrats de construction publics au Québec  
Source : Statistique Canada
- C :** % représentant le coût du transport en vrac dans les contrats publics au Québec  
Source : Sondages court et long effectués auprès des membres de l'AQEI
- D :** % du transport en vrac soumis à des clauses préférentielles  
Source : Sondages court et long effectués auprès des membres de l'AQEI
- E :** % d'économie si les clauses préférentielles sont éliminées  
Source : Sondages court et long effectués auprès des membres de l'AQEI

---

## Section 2 Étude de cas

1. Introduction

2. Étude de cas

3. Valeur des économies potentielles

4. Conclusion

5. Annexes

- Objectifs
- Exemples
  - A. Transport de matières en vrac – taux tonne par kilomètre
  - B. Transport de matières en vrac – taux horaire
  - C. Taux d'un courtier indépendant
- Analyse

# Objectifs

## **Description**

Cette section présente des exemples de situations réelles où un entrepreneur a fait appel à un transporteur indépendant et les compare aux coûts qui auraient été appliqués selon le *Recueil des tarifs de camionnage en vrac du ministère des Transports du Québec*.

Les exemples de cas démontrent l'impact financier d'imposer des clauses préférentielles versus ne pas en imposer, et ce pour des cas réellement vécus par des entrepreneurs dans un marché public.

# A. Transport de matières en vrac – taux tonne par kilomètre

## Contexte

En 2015, un entrepreneur œuvrant dans la région métropolitaine travaille sur un contrat pour le compte d'un **donneur d'ouvrage municipal**. Ce contrat public n'a aucune clause préférentielle en faveur des sous-postes de courtage. L'entrepreneur a fait appel à un transporteur indépendant (sans lien avec un sous-poste de courtage) pour déplacer 45 000 tonnes de matières en vrac sur une distance de 48 kilomètres. Le taux tonne-kilomètre négocié avec le transporteur était de 7 \$ par tonne pour la distance de 48 kilomètres. Si l'entrepreneur avait fait affaire avec un transporteur inscrit dans un sous-poste de courtage, le taux aurait été de 11,239 \$ par tonne (pour les 48 kilomètres).

*Note : L'exemple présente l'équivalent de 100 % du transport nécessaire à la complétion du contrat et pour un transport aller en charge seulement.*

### Comparaison des coûts totaux

	Transporteur indépendant	Transporteur inscrit à un sous-poste de courtage
Tonnage	45 000 tonnes	45 000 tonnes
Kilométrage	48 km	48 km
Taux	7,00 \$ par tonne pour 48 km	11,239 \$ par tonne pour 48 km
<b>Coût total</b>	<b>315 000 \$</b>	<b>505 755 \$</b>
<b>Économies (\$) pour le donneur d'ouvrage</b>	<b>190 755 \$</b>	
<b>Économies (%)</b>	<b>38 %</b>	

La source du taux de 11,239 \$ par tonne est la table de prix tonne-kilomètre pour le transport de matières en vrac dans les régions 1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9 et 10 secteur 2, du *Recueil des tarifs de camionnage en vrac du ministère des Transports du Québec* en vigueur le 1<sup>er</sup> janvier 2015.

En faisant appel à un transporteur indépendant, une économie d'environ 191 k\$ a été possible pour ce projet. Cette économie est profitable autant pour la Ville que pour ses contribuables.

## B. Transport de matières en vrac – taux horaire

### Contexte

En 2015, un entrepreneur œuvrant dans la **région métropolitaine** travaille régulièrement sur des contrats publics n'ayant pas de clause préférentielle. Lorsqu'il fait appel à un transporteur indépendant pour déplacer de la matière en vrac, le taux horaire moyen qu'il obtient est de 85 \$ par heure pour le transport en camion 12 roues (4 essieux).

*Note : L'exemple présente l'équivalent de 100 % du transport nécessaire à la complétion du contrat.*

### Comparaison des coûts totaux

	Transporteur indépendant	Transporteur inscrit à un sous-poste de courtage
Transport aller • Taux	85,00 \$ par heure	97,61 \$ par heure
Transport aller-retour • Taux • Maximum	Taux + maximum 12 % Entre 85 \$ et 95,20 \$	Taux + 20 % 117,13 \$
<b>Économies (\$)</b> • Transport aller • Transport aller-retour	<b>12,61 \$ par heure</b> <b>Entre 21,93 \$ et 32,13 \$ par heure</b>	
<b>Économies (%)</b> • Transport aller • Transport aller-retour	<b>13 %</b> <b>Entre 19 % et 27 %</b>	

La source du taux de 97,61 \$ par heure est la table de tarifs horaires pour le transport de matières en vrac dans les régions 1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9 et 10 secteur 2, du *Recueil des tarifs de camionnage en vrac du ministère des Transports du Québec* en vigueur le 1<sup>er</sup> janvier 2015.

La source des 20 % est l'article 7 du *Recueil des tarifs de camionnage en vrac du ministère des Transports du Québec* en vigueur le 1<sup>er</sup> janvier 2015.

**En faisant appel à un transporteur indépendant, une économie d'environ 13 % à 27 % a été possible. La Ville et ses contribuables ont bénéficié de cette économie.**

## C. Taux d'un courtier indépendant

### Contexte

En 2015, un entrepreneur travaille sur un contrat pour le compte d'un **donneur d'ouvrage municipal** et fait appel à un courtier indépendant (sans lien avec un sous-poste de courtage) afin de comparer les taux que celui-ci charge pour du transport de pierres concassées, de terre hors des lieux et de sols contaminés à ceux chargés par les sous-postes de courtage, et ce sur différentes distances.

*Note : L'exemple présente l'équivalent de 100 % du transport nécessaire à la complétion du contrat et, de plus, pour un transport aller en charge seulement.*

### Comparaison des taux

	Transporteur indépendant	Transporteur inscrit à un sous-poste de courtage
	Taux par tonne pour 35 km	
<b>Pierre concassée</b>		
Kilométrage	35 km	35 km
Taux	7,25 \$ par tonne pour 35 km	9,341 \$ par tonne pour 35 km
<b>Taux pour 35 km</b>	<b>7,25 \$ par tonne pour 35 km</b>	<b>9,341 \$ par tonne pour 35 km</b>
<b>Économies (%)</b>	<b>22 %</b>	
<b>Terre hors des lieux</b>		
Kilométrage	35 km	35 km
Taux	7,40 \$ par tonne pour 35 km	9,341 \$ par tonne pour 35 km
<b>Taux pour 35 km</b>	<b>7,40 \$ par tonne pour 35 km</b>	<b>9,341 \$ par tonne pour 35 km</b>
<b>Économies (%)</b>	<b>21 %</b>	

La source du taux de 9,341 \$ par tonne est la table de prix tonne-kilomètre pour le transport de matières en vrac dans les régions 1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9 et 10 secteur 2, du *Recueil des tarifs de camionnage en vrac du ministère des Transports du Québec* en vigueur le 1<sup>er</sup> janvier 2015.

### ATTENTION

La définition de pierre concassée utilisée par l'industrie ne correspond pas à la définition de pierre du *Recueil des tarifs de camionnage en vrac du ministère des Transports du Québec*, mais plutôt à celle de matière en vrac régulière, c'est-à-dire toute matière en vrac, sauf l'enrobé et la pierre. C'est pour cette raison que les taux du transporteur inscrit à un sous-poste de courtage sont identiques pour la pierre concassée et la terre hors des lieux.

Plus spécifiquement, voici la définition de pierre selon le *Recueil des tarifs de camionnage en vrac du ministère des Transports du Québec* :

- Pierres non concassées provenant d'un massif de roc ayant dû être transformé au moyen d'explosifs ou d'une défonceuse pour être transportée, ou de toutes autres matières de taille égale ou supérieure à 30 centimètres de diamètre.

**Faire appel à un transporteur indépendant permettrait une économie de 22 % sur le coût de transport de pierres concassées et de 21 % sur le coût de transport de terre hors des lieux. Ces économies sont profitables autant pour la Ville que pour ses contribuables.**

## C. Taux d'un courtier indépendant *(suite)*

### Comparaison des taux *(suite)*

	Transporteur indépendant	Transporteur inscrit à un sous-poste de courtage
	Taux par tonne pour 54 km	
<b>Sols contaminés</b>		
Kilométrage	54 km	54 km
Taux	7,50 \$ par tonne pour 54 km	12,115 \$ par tonne pour 54 km
<b>Taux pour 54 km</b>	<b>7,50 \$ par tonne pour 54 km</b>	<b>12,115 \$ par tonne pour 54 km</b>
<b>Économies (%)</b>	<b>38 %</b>	

La source du taux de 12,115 \$ par tonne est la table de prix tonne-kilomètre pour le transport de matières en vrac dans les régions 1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9 et 10 secteur 2, du *Recueil des tarifs de camionnage en vrac du ministère des Transports du Québec* en vigueur le 1<sup>er</sup> janvier 2015.

Faire appel à un transporteur indépendant permettrait une économie de 38 % sur le coût de transport des sols contaminés. Cette économie est profitable autant pour la Ville que pour ses contribuables.

# Analyse

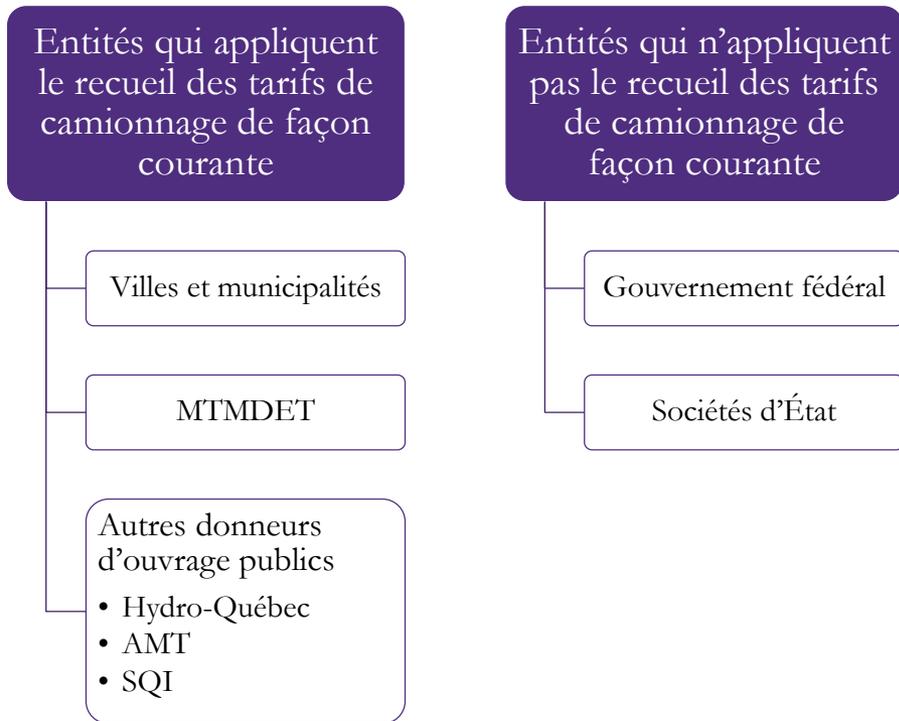
## Synthèse

Dans les trois exemples analysés, une économie aurait été possible si l'application de clauses préférentielles en faveur des sous-postes de courtage n'avait pas été en vigueur. En effet, les taux affichés dans le *Recueil des tarifs de camionnage en vrac du ministère des Transports du Québec* (en vigueur le 1<sup>er</sup> janvier 2015) sont plus élevés que ceux chargés par les entreprises de camionnage non affiliées à un sous-poste de courtage.

Les villes et municipalités, le ministère des Transports, de la Mobilité durable et de l'Électrification des transports du Québec et les autres donneurs d'ouvrage publics (Hydro-Québec, Agence métropolitaine de Transport, Société québécoise des infrastructures, etc.) appliquent de façon courante le recueil, alors que le gouvernement fédéral et ses sociétés d'État l'appliquent très peu.

La présence de clauses préférentielles dans un contrat signifie que les entrepreneurs doivent offrir aux sous-postes de courtage un pourcentage des transports en vrac. Dépassé ce pourcentage, la portion des transports est alors qualifiée d'excédent. Dans cette situation, l'entrepreneur est en droit d'exiger l'application de la grille d'escompte proportionnel de l'offre excédentaire (voir annexe C). Plus l'excédent est important, plus l'escompte est grand. Cependant, la grille d'escompte proportionnel de l'offre excédentaire est rarement utilisée et varie entre 0,5 % et 20 %.

Dans les exemples présentés, l'économie potentielle varie entre 13 % et 38 %, selon le cas, lorsque négociée avec des camionneurs indépendants, ce qui est plus élevé que les taux d'escompte qui sont parfois appliqués avec la grille d'escompte (0,5 % à 20 %).



---

## Section 3 Valeur des économies potentielles

1. Introduction

2. Étude de cas

**3. Valeur des économies potentielles**

4. Conclusion

5. Annexes

- Calcul
- Autres éléments ayant des coûts difficilement chiffrables

# Calcul

Économies potentielles liées au retrait des clauses préférentielles dans les contrats publics =

$$\begin{array}{c}
 \text{Dépenses de construction} \\
 \text{(travaux de génie)} \\
 \text{\% contrats} \\
 \text{publics} \\
 \text{\% transport} \\
 \text{en vrac} \\
 \text{\% de clauses} \\
 \text{préférentielles} \\
 \text{\%} \\
 \text{d'économies}
 \end{array}
 \begin{array}{c}
 \mathbf{A} \times \mathbf{B} \times \mathbf{C} \times \mathbf{D} \times \mathbf{E} \\
 13\,540 \text{ M\$} \times 32,96 \% \times 11,19 \% \times 46,12 \% \times 16,85 \% \\
 \mathbf{38,8 \text{ M\$}} \\
 \text{(coûts directs)}
 \end{array}$$

## Information collectée

Les réponses des entrepreneurs sondés varient en fonction du type d'ouvrage qu'ils font et de leurs principaux donneurs d'ouvrage. Voici un résumé des données obtenues.

	C %transport en vrac	D %clauses préférentielles	E %économies
Minimum	2 %	10 %	1 %
Maximum	30 %	90 %	35 %
<b>Moyenne</b>	<b>11,19 %</b>	<b>46,12 %</b>	<b>16,85 %</b>
Médiane	9 %	50 %	15 %

Aux fins du calcul, nous avons sélectionné la moyenne comme étant la donnée la plus représentative.

### ATTENTION

Les économies potentielles liées aux coûts indirects sont donc exclues de la présente étude et pourraient représenter des sommes importantes pour les donneurs d'ouvrage.

## Synthèse

En fonction des données collectées, l'économie potentielle liée au retrait des clauses préférentielles dans les contrats publics de 2014 (seules les données estimatives au niveau des dépenses de construction sont disponibles actuellement) aurait été d'environ 38,8 M\$. **Les entrepreneurs ayant répondu au sondage court ont tous affirmé sans exception être en mesure d'effectuer le transport en vrac à l'aide de leur propre matériel roulant ou grâce à des ententes avec des transporteurs (sans affiliation avec des sous-postes de courtage).**

## Tarifcation non négociable

Les tarifs appliqués par les sous-postes de courtage sont ceux du *Recueil des tarifs de camionnage en vrac du ministère des Transports du Québec*. Tel que démontré précédemment, ces tarifs sont plus élevés que ceux du « marché libre », ce qui crée des iniquités importantes pour les entrepreneurs. **Permettre aux entrepreneurs de négocier les tarifs avec les sous-postes de courtage, c'est-à-dire signer un contrat de gré à gré au lieu d'un contrat d'adhésion, ramènerait les tarifs à un niveau plus concurrentiel.**

## Autres éléments ayant des coûts difficilement chiffrables

### Faible concurrence

Actuellement, les sous-postes de courtage ont très peu de concurrence. Ils sont dans un marché de quasi-monopole. Il y a un lobbying important en leur faveur pour les aider à maintenir cette situation. En éliminant les clauses préférentielles, d'autres joueurs pourraient se joindre à l'industrie. Ceci augmenterait la compétitivité entre les transporteurs et ferait une pression à la baisse sur les tarifs facturés. **Cette réduction se reflèterait sur la dépense de fonds publics par le donneur d'ouvrage.**

### Tarifification horaire supplémentaire

Certains entrepreneurs ont fait face à des situations où, malgré une entente de taux par tonne par kilomètre, certains camionneurs ont exigé le taux horaire en supplément pour le temps d'attente, pour le chargement du camion, le trafic, etc. Pourtant, d'un autre côté, l'entrepreneur est pénalisé s'il ne respecte pas les ententes.

### Application rare de la grille d'escompte

La grille d'escompte proportionnel de l'offre excédentaire est rarement appliquée par les sous-postes de courtage pour les entrepreneurs. **Une application systématique permettrait à toute la chaîne de valeur d'économiser sur le coût global des projets.**

### Ajustement en fonction du prix du carburant inéquitable

Les camions affiliés à un sous-poste de courtage ont droit à un ajustement d'environ 50 % en fonction du prix du carburant, selon le CCDG du MTMDET, ce qui n'est pas le cas dans le marché libre. **Encore une fois, ce sont les fonds publics qui assument cette inégalité.**

### Obligation d'utiliser les camions et les chauffeurs des sous-postes

Il est courant que les premiers et derniers camions utilisés sur le chantier appartiennent à un sous-poste de courtage. De plus, les entrepreneurs ayant leur propre flotte de camions sont particulièrement pénalisés, car ils se retrouvent à payer les camions et les chauffeurs du sous-poste de courtage, alors que leurs chauffeurs ne travaillent pas et que leurs camions ne sont pas utilisés. Il est évident que si ces entrepreneurs pouvaient utiliser leur propre matériel et leurs chauffeurs, **le coût des contrats pourrait être plus compétitif.**

### Mauvais type de camion

Il arrive que le type de camion que l'entrepreneur a demandé ne soit pas celui qui se présente au chantier. L'entrepreneur choisit les types de camions en fonction de ses besoins et en visant la meilleure productivité possible. Cette situation pénalise l'entrepreneur, le donneur d'ouvrage et les usagers de la route, car elle peut entraîner des délais supplémentaires pour la complétion des travaux.

## Autres éléments ayant des coûts difficilement chiffrables *(suite)*

### Rotation des chauffeurs

Certains entrepreneurs ont soulevé la problématique de la rotation des chauffeurs. En effet, afin d'être justes et équitables envers leurs membres, les sous-postes de courtage envoient souvent des chauffeurs différents d'une journée à l'autre. Les entrepreneurs ne peuvent pas exiger d'avoir les mêmes chauffeurs durant plusieurs journées d'affilée. Ceci signifie que, tous les jours, ils doivent les rediriger au bon endroit, leur montrer où est le site de dépôt, où décharger, etc. Cette situation réduit la productivité, augmente les délais et augmente très certainement les coûts pour le maintien de la circulation (fermeture de voies, etc.), **ce qui signifie une dépense plus importante de fonds publics**. Si les entrepreneurs pouvaient donner leurs contrats de transport en marché libre, il y a fort à parier qu'ils choisiraient des entreprises qui leur permettraient de conserver les mêmes chauffeurs jour après jour, et **ainsi diminuer l'impact sur l'utilisateur**.

### Qualité inconstante des camions et des chauffeurs

Un autre problème mentionné par les entrepreneurs est la qualité des chauffeurs et des camions qui varient d'un sous-poste à un autre. Certains sous-postes ont des membres coopératifs et des camions qui respectent les normes de camionnage et les règles de sécurité, alors que d'autres, non. Les entrepreneurs constatent que leur efficacité change parfois selon qu'ils sont payés à la tonne ou à l'heure. La relation entre ces derniers et les entrepreneurs est généralement tendue. Encore une fois, si les entrepreneurs pouvaient donner leurs contrats en marché libre, ils s'assureraient de choisir des chauffeurs motivés avec des camions en bon état et, surtout, qui respectent les règles de sécurité aux chantiers.

---

## Section 4 Conclusion

1. Introduction
2. Étude de cas
3. Valeur des économies potentielles
- 4. Conclusion**
5. Annexes

# Conclusion

## Synthèse

Tel qu'illustré dans les trois exemples de la section étude de cas et dans l'analyse des économies potentielles, il serait possible de réduire les coûts liés au transport en vrac dans les domaines de la voirie et du génie civil si la pratique voulant que les appels d'offres publics retirent les clauses préférentielles en faveur des sous-postes de courtage cessait.

## Économies potentielles de 38,8 M\$ (coûts directs)

Grâce aux clauses préférentielles, les sous-postes de courtage évoluent dans une industrie où les prix sont fixés en leur faveur. Si les clauses préférentielles sont abolies, les sous-postes de courtage n'auront pas d'autres choix que de se conformer aux tarifs du marché libre et donc d'offrir des tarifs concurrentiels, un travail de qualité et un service professionnel.

En effet, les tarifs indiqués dans le *Recueil des tarifs de camionnage en vrac du ministère des Transports du Québec* (en vigueur le 1<sup>er</sup> janvier 2015) sont fixes et plus élevés que les tarifs du marché libre. L'entrepreneur général doit être le plus bas soumissionnaire pour remporter les contrats, mais il n'a aucun pouvoir de négociation sur les tarifs appliqués par les sous-postes de courtage. Tous les entrepreneurs ayant répondu aux sondages confirment que des économies sont possibles au niveau du transport en vrac si l'imposition des clauses préférentielles arrêtaient. Ces coûts significatifs engendrés par ces clauses sont compris dans le coût de contrat global d'un projet. **En fin de compte, ce sont les fonds publics qui assument ces coûts supplémentaires.**

Les donneurs d'ouvrage publics ont tout intérêt à éliminer les clauses préférentielles dans leurs devis, car si cette action permet aux entrepreneurs d'économiser une partie des coûts liés au transport en vrac dans les contrats, elle permet aussi aux donneurs d'ouvrage d'économiser des fonds publics qui seraient dépensés sur le coût total du contrat.

## Industrie globale du camionnage en vrac

Cette étude porte uniquement sur le transport en vrac des contrats de voirie et de travaux de génie civil pour des donneurs d'ouvrage public. Elle exclut le transport de neige (et glace), de calcium (et sable), le transport forestier et le transport agricole. Il y a fort à parier que des économies sont aussi possibles dans certains de ces domaines.

---

## Section 5 Annexes

1. Introduction

2. Étude de cas

3. Valeur des économies potentielles

4. Conclusion

5. Annexes

A. Sondage version courte

B. Sondage version longue

C. Grille d'escompte proportionnel de l'offre excédentaire

## A. Sondage version courte

**Étude d'impact économique des clauses contractuelles préférentielles du transport en vrac**  
Les questions indiquées par les symbole \* sont obligatoires.

**1. Présentation du sondage**

**Description**

Ce sondage est composé de quatre questions et ne vous prendra que quelques minutes à remplir.

Merci de votre participation.

**Contexte**

En 2000, le gouvernement du Québec annonçait la dérèglementation de l'industrie du camionnage en vrac. Durant une période de transition de sept ans, un régime d'exclusivité dans les marchés publics a été maintenu au niveau de l'utilisation des sous-postes de courtage pour le transport en vrac. Malgré la fin de cette période de transition en fin d'année 2006, plusieurs donneurs d'ouvrage publics persistent à mettre des clauses préférentielles en faveur des sous-postes de courtage pour le camionnage en vrac dans leurs devis.

En 2015, plusieurs membres de l'AQEI ont soulevé cet élément comme étant un irritant de l'industrie et devant cette problématique, les entrepreneurs généraux sentent le besoin de plus en plus pressant de se mobiliser. Afin de pouvoir discuter de cette problématique, un sous-comité Camionnage a été formé à l'AQEI.

En novembre 2015, les membres du sous-comité Camionnage de l'AQEI se sont rencontrés et ont mandaté RCGT afin d'analyser et de chiffrer l'impact financier de ces clauses préférentielles forçant l'utilisation de sous-postes de courtage sur l'industrie.

**Objectif**

L'objectif du sondage est de recueillir des données probantes pour l'AQEI afin de chiffrer les pertes économiques liées aux clauses préférentielles imposées par les donneurs d'ouvrage publics (MTQ et autres) relativement au camionnage en vrac.

Plus spécifiquement, nous cherchons à établir la valeur estimative du transport en vrac soumis à des clauses préférentielles d'embauche des sous-postes de courtage.

**Confidentialité**

Ce sondage est confidentiel et seuls les représentants de Raymond Chabot Grant Thornton auront accès aux réponses. Aucune donnée individuelle ne sera transmise à l'AQEI. Les données recueillies seront dépersonnalisées et permettront de faire des analyses à un niveau macroéconomique pour le Québec.

1. Votre courriel pour fins de suivi : \*

Sauvegarder et continuer plus

Quitter

Suivant



Created with eSurveysPro.com Survey Software.

**Étude d'impact économique des clauses contractuelles préférentielles du transport en vrac**  
Les questions indiquées par les symbole \* sont obligatoires.

**2. Questions**

**Définitions**

**Clauses préférentielles :** Les clauses préférentielles sont des clauses stipulées en faveur des camionneurs artisans abonnés aux services de courtage d'un titulaire de permis de courtage, comme un sous-poste. On retrouve de telles clauses dans des contrats octroyés soit par le MTQ, les villes et les municipalités, ou par certains organismes gouvernementaux comme Hydro-Québec. Ces clauses peuvent prévoir, notamment, que les petites entreprises de camionnage abonnées au service de courtage d'une association titulaire d'un permis doivent participer à la réalisation du contrat dans une certaine proportion, et à certaines conditions. Elles peuvent aussi prévoir que les entrepreneurs doivent avoir recours aux services de ces camionneurs artisans pour combler tout excédent de transport en vrac qu'ils n'effectuent pas avec leurs propres camions. Dans ce cas, la proportion des transports que l'entrepreneur offre est en surplus de la proportion déjà prévue au contrat.

**Génie civil et voirie :** Le secteur génie civil et voirie englobe la construction d'ouvrages d'intérêt général d'utilité publique ou privée, y compris les installations, les équipements et les bâtiments physiquement rattachés ou non à ces ouvrages, notamment la construction de routes, aqueducs, égouts, ponts, barrages, lignes électriques et gazoducs.

2. Les coûts du transport en vrac représentent quel pourcentage de la valeur totale de vos **contrats publics** de travaux de génie (voirie) au Québec ?

Répondre avec un nombre entier entre 0 et 100. \*

3. Quel pourcentage du transport en vrac (que vous effectuez pour des **contrats publics** au Québec) est soumis à des clauses préférentielles en faveur des sous-postes de courtage ?

Répondre avec un nombre entier entre 0 et 100. \*

4. Estimez le pourcentage d'économies potentielles (sur la portion transport en vrac de vos contrats publics ayant des clauses préférentielles au Québec), si les clauses préférentielles n'avaient pas été indiquées aux devis ?

Répondre avec un nombre entier entre 0 et 100. \*

5. Dans les situations où vous avez dû utiliser les sous-postes de courtage, auriez-vous eu la capacité (main-d'œuvre et véhicules) d'effectuer le transport en vrac vous-même ou la possibilité de prendre une entente avec une entreprise externe non affiliée à un sous-poste de courtage ? \*

- oui, moi-même  
 oui, entente  
 non

Merci de votre participation !

[Sauvegarder et continuer plus](#)

[Quitter](#)

[Précédent](#)

[Terminé](#)

## B. Sondage version longue

## Étude d'impact économique des clauses contractuelles préférentielles du transport en vrac

Les questions indiquées par les symbole \* sont obligatoires.

1 / 6

16%

### 1. Présentation du sondage

#### Contexte

En 2000 le gouvernement du Québec annonçait la déréglementation de l'industrie du camionnage en vrac. Durant une période de transition de 7 ans, un régime d'exclusivité dans les marchés publics a été maintenu au niveau de l'utilisation des sous-postes de courtage pour le transport en vrac. Malgré la fin de cette période de transition en fin d'année 2006, plusieurs donneurs d'ouvrage publics persistent à mettre des clauses préférentielles en faveur des sous-postes de courtage pour le camionnage en vrac dans leurs devis.

En 2015, plusieurs membres de l'AQEI ont soulevé cet élément comme étant un irritant de l'industrie et devant cette problématique, les entrepreneurs généraux sentent le besoin de plus en plus pressant de se mobiliser. Afin de pouvoir discuter de cette problématique, un sous-comité Camionnage a été formé à l'AQEI.

En novembre 2015, les membres du sous-comité Camionnage se sont rencontrés et ont mandaté RCGT afin d'analyser et de chiffrer l'impact financier de ces clauses préférentielles forçant l'utilisation de sous-postes de courtage sur l'industrie.

#### Objectif

L'objectif du sondage est de recueillir des données probantes pour l'AQEI afin de chiffrer les pertes économiques liées aux clauses restrictives imposées par les donneurs d'ouvrage publics (MTQ et autres) relativement au camionnage en vrac.

Plus spécifiquement, nous cherchons à établir la valeur estimative du **transport en vrac soumise à des clauses préférentielles d'embauche des sous-postes de courtage au tarif spécifié dans le "Recueil des tarifs de camionnage en vrac du MTQ"** (<https://www.mtq.gouv.qc.ca/centredocumentation/Documents/Usagers/Vehicule-lourd/Camionnage%20en%20vrac/recueil-tarifs-camionnage-2016.pdf>).

Il est important que vous preniez le temps nécessaire et que vous répondiez adéquatement aux questions car nous nous baserons sur vos données afin de présenter un portrait réaliste et clair de l'industrie du camionnage en vrac.

Aidez le sous-comité Camionnage de l'AQEI à vous aider : meilleurs seront vos réponses, meilleurs seront les résultats !

#### Confidentialité

Ce sondage est confidentiel et seuls les représentants de Raymond Chabot Grant Thornton auront accès aux réponses. Aucune donnée individuelle ne sera transmise à l'AQEI. Les données recueillies seront dépersonnalisées et permettront de faire des analyses à un niveau macroéconomique pour le Québec.

Sauvegarder et continuer plus

Quitter

Suivant

**Étude d'impact économique des clauses contractuelles préférentielles du transport en vrac**  
Les questions indiquées par les symbole \* sont obligatoires.

2 / 6

33%

**2. Description générale de l'entreprise**

2.

**Quel a été votre chiffre d'affaires pour l'année 2015 ?**

*(nombres entiers, sans lettre, symbole, espace, point ou virgule)*

\*

3.

**Quel a été votre chiffre d'affaires en 2015 dans le secteur d'activité "génie civil et voirie" (selon la déclaration à la CCQ) :**

*(nombres entiers, sans lettre, symbole, espace, point ou virgule)*

\*

**Génie civil et voirie** : Le secteur génie civil et voirie englobe la construction d'ouvrages d'intérêt général d'utilité publique ou privée, y compris les installations, les équipements et les bâtiments physiquement rattachés ou non à ces ouvrages, notamment la construction de routes, aqueducs, égouts, ponts, barrages, lignes électriques et gazoducs.

4.

**Quel a été votre chiffre d'affaires en 2015 dans le secteur d'activité "génie civil et voirie", selon les types de donneurs d'ouvrage suivants ?**

*Le total doit être égal à votre réponse à la question précédente*

*Le donneur d'ouvrage est le propriétaire de l'actif (au moment des travaux) sur lequel porte un contrat.*

*(nombres entiers, sans lettre, symbole, espace, point ou virgule)*

MTQ	<input type="text"/>
Villes et municipalités	<input type="text"/>
Gouvernement fédéral et ses sociétés d'état	<input type="text"/>
Autres donneurs d'ouvrage publics (ex. : Hydro-Québec, etc.)	<input type="text"/>
Donneurs d'ouvrage privés	<input type="text"/>

Sauvegarder et continuer plus

Quitter

Précédent

Suivant

**Étude d'impact économique des clauses contractuelles préférentielles du transport en vrac**  
Les questions indiquées par les symbole \* sont obligatoires.

3 / 6		50%
-------	--	-----

**3. Clause préférentielles en faveur des sous-postes de courtage**

5.

**Quel pourcentage (%) estimatif du transport en vrac (en fonction de la valeur totale) est soumis à des clauses préférentielles d'embauche des sous-postes de courtage au tarif spécifié dans le "Recueil des tarifs de camionnage en vrac du MTQ", selon les types de donneurs d'ouvrage suivants ?**

Ex. 1 : Si le MTQ oblige habituellement que 50 % du transport en vrac soit donné à des sous-postes de courtage au tarif spécifié dans le recueil, il faut inscrire 50 %.

Ex. 2 : Si la ville A oblige que 33 % du transport en vrac ("TEV") passe par des sous-postes de courtage au tarif du MTQ pour un contrat ayant un coût de TEV d'environ 100 000 \$ et que la ville B n'a aucune clause restrictive pour un contrat ayant un coût de TEV de 200 000 \$, il faut inscrire 11 % [ (33 % \* 100 000 \$ + 0 % \* 200 000 \$) / (100 000 \$ + 200 000 \$) ].

Lien vers le recueil de tarifs : <https://www.mtq.gouv.qc.ca/centredocumentation/Documents/Usagers/Vehicule-lourd/Camionnage%20en%20vrac/recueil-tarifs-camionnage-2016.pdf>

*Le donneur d'ouvrage est le propriétaire de l'actif (au moment des travaux) sur lequel porte un contrat.*

MTQ	<input style="width: 80%;" type="text"/>
Villes et municipalités	<input style="width: 80%;" type="text"/>
Gouvernement fédéral et ses sociétés d'état	<input style="width: 80%;" type="text"/>
Autres donneurs d'ouvrage publics (ex. : Hydro-Québec, etc.)	<input style="width: 80%;" type="text"/>
Donneurs d'ouvrage privés	<input style="width: 80%;" type="text"/>

**6. Quels sont les propriétaires/donneurs d'ouvrage qui mettent le plus souvent des clauses préférentielles dans leurs devis, en ordre croissant de la fréquence ?**

1	<input style="width: 80%;" type="text"/>
2	<input style="width: 80%;" type="text"/>
3	<input style="width: 80%;" type="text"/>
4	<input style="width: 80%;" type="text"/>
5	<input style="width: 80%;" type="text"/>
6	<input style="width: 80%;" type="text"/>
7	<input style="width: 80%;" type="text"/>
8	<input style="width: 80%;" type="text"/>
9	<input style="width: 80%;" type="text"/>
10	<input style="width: 80%;" type="text"/>

7.

**Dans quelle mesure (en %) les sous-postes de courtages appliquent-ils la "Grille d'escompte proportionnel de l'offre excédentaire" (ex. : contrats du MTQ) ?**

Lien vers la grille : <https://www.mtq.gouv.qc.ca/centredocumentation/Documents/Usagers/Vehicule-lourd/Camionnage%20en%20vrac/escompte.pdf>

*Veillez répondre par un nombre entier, sans lettre, espace, point ou virgule.*

8.

**Et quel est le % d'escompte moyen obtenu sur la partie excédentaire (s'il y a lieu) ?**

*Veillez répondre par un nombre entier, sans lettre, espace, point ou virgule.*

9.

**En 2015, dans quelle mesure (%) aviez-vous la capacité nécessaire (vos propres camions) pour effectuer du transport pour lequel une clause restrictive exigeait l'utilisation d'un sous-poste de courtage ?**

*(100 % = vous auriez pu effectuer la totalité du transport en vrac avec vos propres camions)*

Sauvegarder et continuer plus

Quitter

Précédent

Suivant

**Étude d'impact économique des clauses contractuelles préférentielles du transport en vrac**  
Les questions indiquées par les symbole \* sont obligatoires.

4 / 6		66%
-------	--	-----

**4. Camionnage en vrac sans clause préférentielle**

Veillez compléter le tableau ci-dessous en vous référant à 3 contrats que vous avez réalisé en marché libre, c'est-à-dire des contrats **SANS CLAUSE PRÉFÉRENTIELLE** obligeant le recours à un poste de camionnage en vrac.

10.

**Valeurs et coûts**

Veillez répondre par des **nombre entiers, sans lettre, espace, point ou virgule.**

	Contrat 1	Contrat 2	Contrat 3
Valeur totale du contrat (\$) :	<input style="width: 80%;" type="text"/>	<input style="width: 80%;" type="text"/>	<input style="width: 80%;" type="text"/>
Coût total du transport en vrac, interne et externe (\$) :	<input style="width: 80%;" type="text"/>	<input style="width: 80%;" type="text"/>	<input style="width: 80%;" type="text"/>

**VEUILLEZ CHOISIR DEUX (2) PRIX QUE VOUS AVEZ OBTENUS SUR LE MARCHÉ POUR CHAQUE CONTRAT**

11.

**Matière #1**

	Contrat 1	Contrat 2	Contrat 3
Sable, pierre concassée, terre, contaminé, ou enrobé :	<input style="width: 80%;" type="text" value="sable"/>	<input style="width: 80%;" type="text" value="pierre concas"/>	<input style="width: 80%;" type="text" value="terre"/>

12.

**Pour la matière #1, quel a été un des tarifs obtenus sur le marché ?**

Tarif par tonne (\$/tonne et distance en km) **OU** tarif à l'heure (\$/heure)

	Contrat 1	Contrat 2	Contrat 3
Tarif en \$/tonne	<input style="width: 80%;" type="text" value="22"/>	<input style="width: 80%;" type="text"/>	<input style="width: 80%;" type="text"/>
Distance en km	<input style="width: 80%;" type="text" value="22"/>	<input style="width: 80%;" type="text"/>	<input style="width: 80%;" type="text"/>
Tarif en \$/heure	<input style="width: 80%;" type="text"/>	<input style="width: 80%;" type="text"/>	<input style="width: 80%;" type="text"/>

13.

**Matière #2**

	Contrat 1	Contrat 2	Contrat 3
Sable, pierre concassée, terre, contaminé, ou enrobé :	<input style="width: 80%;" type="text"/>	<input style="width: 80%;" type="text"/>	<input style="width: 80%;" type="text"/>

14.

**Pour la matière #2, quel a été un des tarifs obtenus sur le marché ?**

Tarif par tonne (\$/tonne et distance en km) **OU** tarif à l'heure (\$/heure)

	Contrat 1	Contrat 2	Contrat 3
Tarif en \$/tonne	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
Distance en km	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
Tarif en \$/heure	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>

**15. Cochez si applicable :**

	Contrat 1	Contrat 2	Contrat 3
Chantier situé à Montréal entre les autoroutes 13 et 25 (secteur 1 du MTQ)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Aller-retour en charge	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Période de dégel	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

**Étude d'impact économique des clauses contractuelles préférentielles du transport en vrac**  
Les questions indiquées par les symbole \* sont obligatoires.

5 / 6

83%

**5. Conclusion**

20.

**Seriez-vous intéressé de vous impliquer au sein du sous-comité camionnage en vrac de l'AQEI ?**

*Si vous répondez oui à cette question, vos coordonnées vous seront demandées à la page suivante.*

\*

Sauvegarder et continuer plus

Quitter

Précédent

Suivant

**Étude d'impact économique des clauses contractuelles préférentielles du transport en vrac**  
Les questions indiquées par les symbole \* sont obligatoires.

6 / 6

100%

**6. Conclusion**

**21. Vous avez répondu *oui* à la question *seriez-vous intéressé de vous impliquer au sein du sous-comité camionnage en vrac de l'AQEI*. Veuillez compléter les informations suivantes :**

Nom   
Entreprise pour laquelle vous travaillez   
Fonction dans l'entreprise   
Numéro de téléphone ou adresse courriel

22.

**Commentaires**

Veuillez indiquer tout commentaire que vous jugez pertinent.

# C. Grille d'escompte proportionnel de l'offre excédentaire



## GRILLE D'ESCOMPTE PROPORTIONNEL DE L'OFFRE EXCÉDENTAIRE

Escompte	Pourcentage des transports offerts en excédent																			
	50%	47,5%	45,0%	42,5%	40,0%	37,5%	35,0%	32,5%	30,0%	27,5%	25,0%	22,5%	20,0%	17,5%	15,0%	12,5%	10,0%	7,5%	5,0%	2,5%
0,5%	0,25%	0,24%	0,24%	0,2%	0,2%	0,2%	0,2%	0,2%	0,2%	0,2%	0,2%	0,2%	0,1%	0,1%	0,1%	0,1%	0,1%	0,1%	0,0%	0,0%
1,0%	0,5%	0,5%	0,5%	0,5%	0,4%	0,4%	0,4%	0,4%	0,4%	0,4%	0,3%	0,3%	0,3%	0,3%	0,2%	0,2%	0,2%	0,2%	0,1%	0,1%
1,5%	0,8%	0,7%	0,7%	0,7%	0,7%	0,6%	0,6%	0,6%	0,6%	0,6%	0,5%	0,5%	0,5%	0,4%	0,3%	0,3%	0,3%	0,2%	0,1%	0,1%
2,0%	1,0%	1,0%	0,9%	0,9%	0,9%	0,9%	0,8%	0,8%	0,8%	0,8%	0,7%	0,7%	0,6%	0,6%	0,5%	0,4%	0,3%	0,3%	0,2%	0,1%
2,5%	1,3%	1,2%	1,2%	1,1%	1,1%	1,1%	1,0%	1,0%	0,9%	0,9%	0,9%	0,8%	0,8%	0,7%	0,6%	0,5%	0,4%	0,3%	0,2%	0,1%
3,0%	1,5%	1,5%	1,4%	1,4%	1,3%	1,3%	1,2%	1,2%	1,1%	1,1%	1,0%	0,9%	0,9%	0,8%	0,7%	0,6%	0,5%	0,4%	0,3%	0,1%
3,5%	1,8%	1,7%	1,7%	1,6%	1,6%	1,5%	1,4%	1,4%	1,3%	1,2%	1,2%	1,1%	1,0%	0,9%	0,8%	0,7%	0,6%	0,5%	0,3%	0,2%
4,0%	2,0%	1,9%	1,9%	1,8%	1,8%	1,7%	1,6%	1,6%	1,5%	1,4%	1,3%	1,2%	1,1%	1,0%	0,9%	0,8%	0,7%	0,5%	0,4%	0,2%
4,5%	2,3%	2,2%	2,1%	2,1%	2,0%	1,9%	1,9%	1,8%	1,7%	1,6%	1,5%	1,4%	1,3%	1,2%	1,0%	0,9%	0,8%	0,6%	0,4%	0,2%
5,0%	2,5%	2,4%	2,4%	2,3%	2,2%	2,1%	2,1%	2,0%	1,9%	1,8%	1,7%	1,6%	1,4%	1,3%	1,2%	1,0%	0,8%	0,7%	0,5%	0,2%
5,5%	2,8%	2,7%	2,6%	2,5%	2,4%	2,4%	2,3%	2,2%	2,1%	2,0%	1,8%	1,7%	1,6%	1,4%	1,3%	1,1%	0,9%	0,7%	0,5%	0,3%
6,0%	3,0%	2,9%	2,8%	2,8%	2,7%	2,6%	2,5%	2,4%	2,3%	2,1%	2,0%	1,9%	1,7%	1,6%	1,4%	1,2%	1,0%	0,8%	0,5%	0,3%
6,5%	3,3%	3,2%	3,1%	3,0%	2,9%	2,8%	2,7%	2,6%	2,4%	2,3%	2,2%	2,0%	1,9%	1,7%	1,5%	1,3%	1,1%	0,8%	0,6%	0,3%
7,0%	3,5%	3,4%	3,3%	3,2%	3,1%	3,0%	2,9%	2,8%	2,6%	2,5%	2,3%	2,2%	2,0%	1,8%	1,6%	1,4%	1,2%	0,9%	0,6%	0,3%
7,5%	3,8%	3,7%	3,6%	3,4%	3,3%	3,2%	3,1%	3,0%	2,8%	2,7%	2,5%	2,3%	2,1%	1,9%	1,7%	1,5%	1,3%	1,0%	0,7%	0,4%
8,0%	4,0%	3,9%	3,8%	3,7%	3,6%	3,4%	3,3%	3,2%	3,0%	2,8%	2,7%	2,5%	2,3%	2,1%	1,8%	1,6%	1,3%	1,0%	0,7%	0,4%
8,5%	4,3%	4,1%	4,0%	3,9%	3,8%	3,6%	3,5%	3,3%	3,2%	3,0%	2,8%	2,6%	2,4%	2,2%	2,0%	1,7%	1,4%	1,1%	0,8%	0,4%
9,0%	4,5%	4,4%	4,3%	4,1%	4,0%	3,9%	3,7%	3,5%	3,4%	3,2%	3,0%	2,8%	2,6%	2,3%	2,1%	1,8%	1,5%	1,2%	0,8%	0,4%
9,5%	4,8%	4,6%	4,5%	4,4%	4,2%	4,1%	3,9%	3,7%	3,6%	3,4%	3,2%	2,9%	2,7%	2,5%	2,2%	1,9%	1,6%	1,2%	0,9%	0,5%
10,0%	5,0%	4,9%	4,7%	4,6%	4,4%	4,3%	4,1%	3,9%	3,8%	3,5%	3,3%	3,1%	2,9%	2,6%	2,3%	2,0%	1,7%	1,3%	0,9%	0,5%

# C. Grille d'escompte proportionnel de l'offre excédentaire (suite)



## GRILLE D'ESCOMPTE PROPORTIONNEL DE L'OFFRE EXCÉDENTAIRE (SUITE)

Escompte	Pourcentage des transports offerts en excédent																			
	50%	47,5%	45,0%	42,5%	40,0%	37,5%	35,0%	32,5%	30,0%	27,5%	25,0%	22,5%	20,0%	17,5%	15,0%	12,5%	10,0%	7,5%	5,0%	2,5%
10,5%	5,3%	5,1%	5,0%	4,8%	4,7%	4,5%	4,3%	4,1%	3,9%	3,7%	3,5%	3,3%	3,0%	2,7%	2,4%	2,1%	1,8%	1,4%	1,0%	0,5%
11,0%	5,5%	5,4%	5,2%	5,1%	4,9%	4,7%	4,5%	4,3%	4,1%	3,9%	3,7%	3,4%	3,1%	2,9%	2,5%	2,2%	1,8%	1,4%	1,0%	0,5%
11,5%	5,8%	5,6%	5,4%	5,3%	5,1%	4,9%	4,7%	4,5%	4,3%	4,1%	3,8%	3,6%	3,3%	3,0%	2,7%	2,3%	1,9%	1,5%	1,0%	0,5%
12,0%	6,0%	5,8%	5,7%	5,5%	5,3%	5,1%	4,9%	4,7%	4,5%	4,3%	4,0%	3,7%	3,4%	3,1%	2,8%	2,4%	2,0%	1,6%	1,1%	0,6%
12,5%	6,3%	6,1%	5,9%	5,7%	5,6%	5,4%	5,1%	4,9%	4,7%	4,4%	4,2%	3,9%	3,6%	3,2%	2,9%	2,5%	2,1%	1,6%	1,1%	0,6%
13,0%	6,5%	6,3%	6,2%	6,0%	5,8%	5,6%	5,4%	5,1%	4,9%	4,6%	4,3%	4,0%	3,7%	3,4%	3,0%	2,6%	2,2%	1,7%	1,2%	0,6%
13,5%	6,8%	6,6%	6,4%	6,2%	6,0%	5,8%	5,6%	5,3%	5,1%	4,8%	4,5%	4,2%	3,9%	3,5%	3,1%	2,7%	2,3%	1,8%	1,2%	0,6%
14,0%	7,0%	6,8%	6,6%	6,4%	6,2%	6,0%	5,8%	5,5%	5,3%	5,0%	4,7%	4,3%	4,0%	3,6%	3,2%	2,8%	2,3%	1,8%	1,3%	0,7%
14,5%	7,3%	7,1%	6,9%	6,7%	6,4%	6,2%	6,0%	5,7%	5,4%	5,1%	4,8%	4,5%	4,1%	3,8%	3,3%	2,9%	2,4%	1,9%	1,3%	0,7%
15,0%	7,5%	7,3%	7,1%	6,9%	6,7%	6,4%	6,2%	5,9%	5,6%	5,3%	5,0%	4,7%	4,3%	3,9%	3,5%	3,0%	2,5%	2,0%	1,4%	0,7%
15,5%	7,8%	7,6%	7,3%	7,1%	6,9%	6,6%	6,4%	6,1%	5,8%	5,5%	5,2%	4,8%	4,4%	4,0%	3,6%	3,1%	2,6%	2,0%	1,4%	0,7%
16,0%	8,0%	7,8%	7,6%	7,4%	7,1%	6,9%	6,6%	6,3%	6,0%	5,7%	5,3%	5,0%	4,6%	4,1%	3,7%	3,2%	2,7%	2,1%	1,5%	0,8%
16,5%	8,3%	8,0%	7,8%	7,6%	7,3%	7,1%	6,8%	6,5%	6,2%	5,9%	5,5%	5,1%	4,7%	4,3%	3,8%	3,3%	2,8%	2,2%	1,5%	0,8%
17,0%	8,5%	8,3%	8,1%	7,8%	7,6%	7,3%	7,0%	6,7%	6,4%	6,0%	5,7%	5,3%	4,9%	4,4%	3,9%	3,4%	2,8%	2,2%	1,5%	0,8%
17,5%	8,8%	8,5%	8,3%	8,0%	7,8%	7,5%	7,2%	6,9%	6,6%	6,2%	5,8%	5,4%	5,0%	4,5%	4,0%	3,5%	2,9%	2,3%	1,6%	0,8%
18,0%	9,0%	8,8%	8,5%	8,3%	8,0%	7,7%	7,4%	7,1%	6,8%	6,4%	6,0%	5,6%	5,1%	4,7%	4,2%	3,6%	3,0%	2,3%	1,6%	0,9%
18,5%	9,3%	9,0%	8,8%	8,5%	8,2%	7,9%	7,6%	7,3%	6,9%	6,6%	6,2%	5,7%	5,3%	4,8%	4,3%	3,7%	3,1%	2,4%	1,7%	0,9%
19,0%	9,5%	9,3%	9,0%	8,7%	8,4%	8,1%	7,8%	7,5%	7,1%	6,7%	6,3%	5,9%	5,4%	4,9%	4,4%	3,8%	3,2%	2,5%	1,7%	0,9%
19,5%	9,8%	9,5%	9,2%	9,0%	8,7%	8,4%	8,0%	7,7%	7,3%	6,9%	6,5%	6,1%	5,6%	5,1%	4,5%	3,9%	3,3%	2,5%	1,8%	0,9%
20,0%	10,0%	9,7%	9,5%	9,2%	8,9%	8,6%	8,2%	7,9%	7,5%	7,1%	6,7%	6,2%	5,7%	5,2%	4,6%	4,0%	3,3%	2,6%	1,8%	1,0%