

« Les camionneurs canadiens sont témoins d'un renversement des courants de trafic : d'est-ouest, ils deviennent nord-sud. Les entreprises ont étendu leurs réseaux de services transfrontières, surtout quand il s'agit d'envois par pleins camions. La concurrence est très vive dans le transport transfrontière. »

Gilles Bélanger
Président
Association canadienne du camionnage

« Nous examinons un certain nombre d'emplacements différents au Canada et aux États-Unis... La capacité d'expédier à peu de frais des marchandises vers le nord-ouest des États-Unis et la Californie est le principal facteur qui favorise Calgary... Nous avons constaté que les tarifs de transport de Calgary vers les États-Unis sont en fait moins élevés que les frais d'expédition à partir de là [du Montana]. »

Robert Hryniak
Président
Greenfield Plastics Corp.

ont également investi dans la formation de leur personnel afin que leurs employés aient les compétences nécessaires pour offrir un service de qualité à la clientèle.

Les autorités canadiennes et américaines collaborent dans l'utilisation de la technique d'identification automatique des véhicules pour accélérer le mouvement de circulation des camions entre les deux pays. Les camions sont équipés de transpondeurs à bon marché, ce qui leur permet, après un premier arrêt à une pesée publique, de signaler aux autres pesées le long du chemin qu'ils ont déjà obtenu le droit de passage et l'autorisation de poursuivre leur route sans s'arrêter. On s'attend à ce que l'usage de ce système se généralise un jour à l'ensemble de l'Amérique du Nord.

COMPÉTITIVITÉ DES TARIFS

En raison de la vigueur de la concurrence, les tarifs de camionnage demeurent bas.

Bon nombre de camions transportent des produits frais du sud des États-Unis et du Mexique vers le Canada. Les retours à charge, qui sont relativement fréquents sur les longs parcours, présentent des taux concurrentiels sur les expéditions du Canada vers les États-Unis et le Mexique. À l'heure actuelle, une vingtaine de transporteurs canadiens pénètrent le marché mexicain, tandis qu'une centaine se rendent dans le sud des États-Unis.

L'ALÉNA éliminera progressivement les barrières qui subsistent dans les services de transport internationaux. Trois ans après l'entrée en vigueur de l'accord, les camionneurs canadiens et américains auront le droit de prendre des marchandises dans les états frontaliers du Mexique et d'y faire des livraisons. Au bout de 6 ans, ils auront le droit de desservir le pays en entier, et après 10 ans, le Mexique autorisera les investissements à 100 % dans les entreprises de camionnage mexicaines.