

Le 10 juillet 2007

Numéro 100

## COMMENT MIEUX SURVIVRE À LA NOUVELLE GÉNÉRATION DE PRIX DU PÉTROLE

En préparant le 100 ième numéro de l'En-Pro Advisor, nous nous souvenons que le prix du brut n'a pas été si élevé pour aussi longtemps que depuis l'embargo des années 70 et la guerre Iran/Iraq. Pire encore, il n'y a pas de raisons de croire que les prix seront à la baisse dans un avenir rapproché...peu importe les mesures de conservation qui sont en place ou la quantité d'huile qui sera découverte.

La demande continue de croître et sera encore plus forte alors que la Chine, l'Inde, la Russie et d'autres nations utilisent de plus en plus de voitures et continuent d'exercer des pressions sur les prix du brut.

Il faut aussi ajouter le manque de raffineries qui complique sérieusement la situation de l'approvisionnement en brut, les ouragans, les inondations, l'OPEP, la situation politique de plus en plus difficile au Venezuela, l'avidité des pétrolières et des nations, l'instabilité politique en Afrique ainsi qu'un grand nombre d'autres facteurs et il devient évident que la majorité d'entre nous devra apprendre à composer avec les prix élevés de l'huile. Nous n'allons pas nous réveiller un bon matin pour apprendre que le prix du brut a chuter à \$25.00 le baril. Ça n'arrivera tout simplement pas.

Quelle est l'amplitude du problème? Le tableau qui suit indique la direction des prix futures du brut depuis le début du millénaire et il est clair que les prix sont en croissance depuis 2004 avec quelques réductions rares et peu importantes.

NYMEX Crude Oil Futures



Malgré tout, il y a des mesures dont les entreprises peuvent se prévaloir pour éviter les conséquences les plus importantes des prix de brut élevés. Certaines sont simplement le gros bon sens alors que d'autres sont moins évidentes et obligent la mise en place de stratégies prudentes suivies par des activités également prudentes. Quotidiennement nous offrons à nos clients le type de stratégies et de recommandations qui suivent, et qui les aident à maintenir un avantage compétitif sur leurs concurrents.

- **Prix Fixes (Price Hedging):** Même si le tableau indique des prix de brut en hausse constante, il indique aussi des périodes où la volatilité des prix peut créer des opportunités où les entreprises peuvent conclure des ententes avantageuses à prix fixes. Par exemple, pour garder nos clients bien informés, nous surveillons quotidiennement tous les indicateurs fondamentaux du marché du pétrole, pour noter les facteurs comme les stocks de produits finis et de brut, l'utilisation des raffineries, les fermetures, les difficultés de chaque fournisseur, les événements géopolitiques, les marges de raffinage, les comparaisons historiques etc., ce qui nous permet de recommander à nos clients de se prévaloir d'opportunités avantageuses.

Il est essentiel de connaître les fournisseurs qui offrent des ententes à prix fixes, ils ne le font pas tous. En sachant ce qui est disponible, vous pouvez évaluer ce qui doit être considéré et ce qui n'en vaut pas la peine. Ils varient par régions tout comme la compétitivité des offres. Il est donc très important que vous sachiez à qui vous adresser. Il vous faudra aussi évaluer votre propre tolérance au risque pour déterminer quel pourcentage de votre volume doit être à prix fixe. Rappelez-vous, fixer les prix constitue un risque additionnel en lui-même, donc le bon moment et l'exécution sont essentiels. Assurez-vous d'avoir le temps ou d'obtenir les ressources pour être à la pointe de ces opportunités. Si vous ne le faites pas, vos concurrents le feront et obtiendront un avantage important sur vous. Il faut aussi dire que si vous fixez les prix au mauvais moment ou au mauvais prix, vous pourriez vous retrouver dans une position encore plus difficile. Soyez donc très très prudents lorsque vous fixez les prix d'un volume et du moment où vous le faites.

- **Surcharges de Carburant:** Vous devrez peut-être les mettre en place si vous ne le faites déjà. Personne n'aime payer des surcharges de carburant mais personne ne veut être acculé à la faillite non plus, vous n'avez peut-être pas d'alternative. Vos clients n'apprécieront pas, mais il est peut-être essentiel pour vous de les mettre en place. Soyez donc certain d'être juste et équitable. À cette fin vous devez être à la pointe des coûts de carburants et des indicateurs hebdomadaires du marché. Il est d'importance critique que vous ayez une base à partir de laquelle vous pouvez justifier vos surcharges. Nous offrons régulièrement à de nombreux clients les indicateurs fondamentaux du marché pour qu'ils aient à leur disposition une source objective d'informations sur lesquelles ils peuvent s'appuyer pour mettre en place leurs surcharges. Et s'il en devient nécessaire, ils peuvent utiliser cette information pour démontrer à leurs clients que la surcharge est nécessaire.
- **Conservation:** Ces mesures peuvent sembler évidentes, mais il est surprenant de constater qu'elles sont souvent oubliées. Souvent tout simplement à cause de leur simplicité. Des mesures telles que réduire la vitesse des véhicules, minimiser le temps où le moteur fonctionne au point mort, maintenir la pression recommandée des pneus et une bonne mise au point du moteur conduisent toutes à un kilométrage accru et à une réduction des coûts. Il est surprenant de voir combien de carburant est gaspillé lorsqu'un moteur ne tourne pas rond en circulation dense.
- **Ententes avec plus d'un Fournisseur:** Il n'est pas toujours mais il est souvent profitable d'avoir une entente avec plus d'un fournisseur. Avoir plus d'un fournisseur, particulièrement si vous utilisez les programmes Cardlock, vous permet de diriger vos conducteurs vers le réseau qui est le plus compétitif cette semaine-là (et les conditions changent souvent toutes les semaines). L'approvisionnement Cardlock demeure extrêmement compétitif et les fournisseurs seront très agressifs pour maintenir leur part du marché.

Sachant que les prix Cardlock ne sont pas "publiés" aux postes d'essence, les clients et les fournisseurs ne savent pas ce que les autres chargent. Il est donc fortement probable que des différences importantes de prix existent d'un fournisseur à l'autre. Un item d'information très important offert régulièrement à nos

clients est notre Rapport de prix Cardlock qui indique les meilleurs prix offert par fournisseur et par région. Ce Rapport permet aux transporteurs majeurs non seulement de négocier de meilleurs prix mais aussi de diriger ses conducteurs aux bons endroits. Chez En-Pro nous croyons que des ententes avec plus d'un fournisseur sont souvent essentielles pour utiliser votre volume comme levier et maintenir votre compétitivité dans un marché changeant.

- **Connaissez les Joueurs Régionaux :** Dans de nombreuses régions il y a des fournisseurs qui utilisent et vendent le carburant à perte pour attirer d'autres revenus. Que ce soit la nourriture, le logement ou autres services, vous devez savoir qui ils sont pour profiter des prix réduits du carburant.
- **Tenez compte du coût du transport:** Comme pour tous les produits il est plus coûteux d'expédier du carburant en région éloignée. En conséquence, vous devez tenter de faire vos achats en région urbaine ou il vous en coûtera moins qu'en région éloignée.

Nous ne voulons pas avoir l'air alarmiste en ce qui a trait aux prix à venir de l'huile brut, mais nous sommes inquiets, car si les prix continuent à la hausse, nous arriverons à un point où il y aura encore plus d'effets pervers sur toutes les entreprises peu importe la nature de leurs affaires ou leur location. Dans l'avenir immédiat, il est donc impératif que les entreprises profitent de tous les avantages et de chacune des opportunités qui permettent de réduire les effets des prix élevés du brut.

Ce matériel peut-être reproduit en autant qu'EN-PRO en est crédité.

**EN-PRO INTERNATIONAL INC.**

174 Simcoe Street North  
Oshawa, Ontario, L1G 4S9  
[www.en-pro.com](http://www.en-pro.com)

Téléphone : (905) 686-6400  
Fax: (905) 686-6439  
Relations Médias: (905) 237-1842

---

**EN-PRO**  
INTERNATIONAL INC.

*Vos professionnels de gestion de coût d'énergie et de denrées depuis 1985*