



Chambre des communes
CANADA

Comité permanent de l'industrie, des sciences et de la technologie

INDU • NUMÉRO 070 • 1^{re} SESSION • 39^e LÉGISLATURE

TÉMOIGNAGES

Le lundi 18 juin 2007

—
Président

M. James Rajotte

Aussi disponible sur le site Web du Parlement du Canada à l'adresse suivante :

<http://www.parl.gc.ca>

Comité permanent de l'industrie, des sciences et de la technologie

Le lundi 18 juin 2007

• (1535)

[Traduction]

Le président (Monsieur James Rajotte): Silence, s'il vous plaît.

Je déclare ouverte la 70^e séance du Comité permanent de l'industrie, des sciences et de la technologie. Nous reprenons notre étude du prix de l'essence et des marges de raffinage.

Aujourd'hui, nous allons entendre deux témoins de l'Institut canadien des produits pétroliers: M. Dane Baily et M. Tony Macerollo. Qui fera l'exposé? Monsieur Macerollo? Entendu.

Vous disposez de 10 minutes au maximum, après quoi les députés vous poseront des questions.

M. Tony Macerollo (vice-président, Relations publiques et gouvernementales, Institut canadien des produits pétroliers): Merci.

Monsieur le président, mesdames et messieurs les membres du comité, chers concitoyens ici présents, au nom des membres de l'Institut canadien des produits pétroliers (ICPP), je vous remercie de m'avoir invité à cette audience qui me permettra de mieux comprendre vos préoccupations au sujet de notre industrie.

Je serai bref dans mes observations afin de pouvoir répondre au plus grand nombre de questions possible.

Comme certains d'entre vous le savent peut-être, l'ICPP est une association industrielle représentant de grandes entreprises canadiennes engagées dans le raffinage, la distribution et la commercialisation de produits pétroliers destinés au transport ainsi qu'à des utilisations résidentielles et industrielles. Collectivement, les entreprises membres de l'ICPP exploitent 16 raffineries (représentant plus de 80 p. 100 de la capacité canadienne de raffinage) et approvisionnent plus de 7 000 points de vente des grandes marques de carburants de transport d'un bout à l'autre du Canada. Nos membres sont : Chevron Canada Limited, Husky Energy Inc., la Compagnie pétrolière Impériale Ltée (Division des produits pétroliers et chimiques), North Atlantic Refining Limited, Petro-Canada, Produits Shell Canada, Suncor Energy Products Inc., Ultramar Ltée, Nova Chemicals (Canada) et Bitumar Inc. Nos membres exercent leur activité en Colombie-Britannique, en Alberta, en Ontario, au Québec, en Nouvelle-Écosse et à Terre-Neuve-et-Labrador. ARCO Products Canada Ltd. et Parkland Income Fund assurent la commercialisation dans l'Ouest canadien.

Nous savons pertinemment que les projecteurs sont braqués sur notre industrie. Pour la plupart des Canadiens, nous sommes ceux qui leur fournissent l'élément indispensable qui leur permet de se rendre au travail et à l'école et assurent le transport des équipes paramédicales et des pompiers, le chauffage de la maison et le fonctionnement de la tondeuse le samedi ou le dimanche matin. Nous offrons des produits de qualité, un rendement reconnu et des installations complexes sûres et fiables. De plus, nos produits sont abordables parce que nous maintenons nos coûts à un bas niveau.

Nous sommes également directement exposés à la réaction des consommateurs puisque nos prix sont indiqués sur des affiches plus hautes que moi.

L'abordabilité de nos produits est l'une des principales préoccupations des consommateurs, des défenseurs des droits des consommateurs, des activistes sociaux, des environnementalistes, des scientifiques, des ingénieurs et des économistes, tout comme des décideurs en matière de politique gouvernementale tels que vous. Nous comprenons votre intérêt pour les prix de l'essence et les marges de raffinage. Je voudrais aujourd'hui vous fournir une explication relativement simple à cette question complexe.

Le premier graphique illustre les fluctuations du prix de l'essence dans quatre grands centres urbains comparativement au prix de gros pratiqué au port de New York. C'est là la preuve que nous évoluons sur un marché basé sur le cours des produits de base où nous sommes l'acheteur au prix du marché et non le décideur de prix.

Le président: Je suis désolé. Monsieur Van Kesteren, pour un rappel au Règlement.

M. Dave Van Kesteren (Chatham-Kent—Essex, PCC): Pourrait-on avoir l'exposé dont il parle?

Le président: Les membres du comité n'ont-ils pas son texte?

L'hon. Dan McTeague (Pickering—Scarborough-Est, Lib.): Je devrais l'avoir mais je ne l'ai pas maintenant.

M. Dave Van Kesteren: Je ne le vois pas. M. Shipley ne l'a pas et M. Arthur non plus.

Le président: J'ai une version bilingue ici, en français et en anglais.

Tout le monde en a un exemplaire? Très bien.

Veuillez accepter nos excuses.

M. Dave Van Kesteren: Il n'y a pas de quoi.

M. Tony Macerollo: Je vais maintenant commenter le premier graphique, qui illustre le prix de gros de l'essence en 2007. Dans ce cas précis, nous avons suivi les fluctuations de prix de janvier à juin au port de New York, à Montréal, Toronto, Calgary et Vancouver. Ce que vous pouvez constater — ou en tout cas ce que le graphique essaie d'illustrer — c'est que pour le marché des dérivés du pétrole, nous évoluons sur un marché nord-américain. Nous achetons aux prix du marché; ce n'est pas nous qui fixons les prix.

S'ajoute à cela le phénomène de la spéculation dont j'aimerais parler brièvement. Selon Ressources naturelles Canada :

Les nouvelles de la baisse récente des niveaux de stocks, combinées à la négociation à un cours supérieur de la demande en essence, ont ravivé les spéculations des analystes sur la possibilité d'une pénurie au cours de l'été. Du coup, les spéculateurs et les négociants se sont lancés à la recherche de contrats pour les livraisons d'été. Cette activité fébrile a fait bondir le prix de gros de l'essence partout en Amérique du Nord, et par le fait même, les prix à la pompe. Les prix vont donc probablement rester élevés jusqu'à ce que les stocks commencent à se renflouer ou que les analystes soient sûrs qu'il y aura assez d'essence pour subvenir à la demande de l'été.

Extrait d'Aperçu du marché des produits pétroliers, 2007, Ressources naturelles Canada, disponible sur le site Web du ministère.

Nous ne sommes pas responsables de cette situation; telle est la réalité des opérations sur le marché des produits de base.

Pour ce qui est des marges de raffinage, le deuxième graphique en illustre les fluctuations. Elles sont instables, cela ne fait pas de doute, et il est certain que la moyenne est à la hausse.

En ce qui concerne les carburants, la législature actuelle et celles qui l'ont précédée ont adopté des politiques dont les répercussions financières, en dépenses, ont pris la proportion d'un corridor ferroviaire à grande vitesse entre Montréal et Toronto. Et en beaucoup moins de temps. Pour se conformer à l'exigence concernant la faible teneur en soufre, nous avons dû dépenser près de cinq milliards de dollars pour reconfigurer les procédés de production de l'essence et du diesel.

Nous avons collaboré avec des représentants du gouvernement à la mise en place de cette politique et avons réussi à atteindre son objectif, tout en protégeant l'avantage concurrentiel du Canada pour la production de carburants et leur distribution aux Canadiens. J'insiste là-dessus car il s'agit d'une somme colossale : cinq milliards de dollars de fonds privés ont été investis dans la modernisation de l'infrastructure exploitée par le secteur privé et axée sur la concurrence. Et nous continuerons de faire des investissements similaires en tant que votre partenaire à part entière afin de relever les nouveaux défis liés aux changements climatiques et à l'assainissement de l'air.

Prenez un moment pour examiner l'environnement commercial dans lequel évoluent les membres de l'Institut. Notre principal intrant est le pétrole brut, un produit assujéti à un système international de prix et provenant de multiples régions du monde. Le système de taxes est complexe et coûteux : la définition de l'ARC du volume d'essence requis pour dénaturer l'éthanol et la TPS prélevée sur le résultat final. Dans le premier cas, nos membres assument eux-mêmes le coût de l'administration d'une décision gouvernementale, ce qui n'est pas chose facile.

Le troisième élément est la marge de raffinage, c'est-à-dire la différence entre le coût du brut et le prix de vente de l'essence sur le marché, soit essentiellement deux marchés de produits de base superposés, le marché du brut étant basé sur des milliers de transactions à l'heure dans le monde portant sur des produits futurs et dérivés. Pour au moins une des entreprises de l'ICPP, cette marge, à ne pas confondre avec le bénéfice, a varié de zéro en décembre 2006 à 10,7 ¢ au moment de la rédaction de ce mémoire.

Enfin, la commercialisation, c'est-à-dire les facteurs autres que le prix destinés à attirer le consommateur : aliments, services mécaniques, emplacement, etc.).

Il n'en reste pas moins que ces dix dernières années, les bénéfices après impôt se sont établis en moyenne à environ 1,5 ¢ le litre, ce qu'illustre le graphique Performance financière de l'industrie pétrolière d'amont.

L'infrastructure canadienne du carburant est dynamique et dessert mieux le consommateur dans un marché pleinement concurrentiel. Cependant, un cadre de politique ambigu n'encourage pas les décisions en matière d'investissement. Il y aurait lieu d'envisager de supprimer l'exemption fiscale sur les carburants renouvelables parce que cela fait augmenter le coût du carburant par rapport au prix américain.

En ce qui concerne l'assainissement de l'air, l'hypothèse qui sous-tend les dernières données fournies par Environnement Canada laisse croire que nous devons répondre à la consommation future par les importations. Le plafonnement des contaminants atmosphériques nous empêche de croître et de répondre à la demande, même si nos membres possèdent les technologies qui leur permettent de produire le carburant le plus propre possible. On nous demande de dépasser les exigences de rendement de nos principaux concurrents américains.

• (1540)

En ce qui concerne les GES, l'incertitude entourant l'établissement du prix des crédits de carbone à long terme demeure un problème. Nous savons qu'un objectif de réduction de 18 p. 00 d'ici à 2010 pour toutes les grandes sources d'émission industrielle, ainsi qu'une réduction annuelle continue de 2 p. 00 par la suite, créera une forte demande au pays à l'égard des crédits de carbone. De plus, l'accès de plus en plus réduit à des options relatives à la conformité imposera à notre secteur des coûts élevés, que nos concurrents américains n'auront pas à assumer.

La mise en oeuvre des politiques — au pluriel, j'insiste là-dessus, car il y en a plusieurs au pays — sur les carburants renouvelables nous a déjà coûté très cher, car il a fallu nous conformer aux exigences de chaque province ou territoire.

Pour ce qui est des fluctuations de prix, je vais être franc : tout le monde les a en horreur. Elles sont difficiles à suivre et à comprendre. Aussi frustrantes qu'elles soient, elles démontrent cependant les importantes économies que les consommateurs réalisent avec le temps. De fait, — et d'autres témoins l'ont fait remarquer — de récentes études menées en Nouvelle-Écosse indiquent que la réglementation des prix, bien qu'elle réduise les fluctuations, finit par coûter plus cher aux consommateurs de cette province qu'à ceux du reste du pays.

Je vous conjure de ne pas nous demander l'impossible. Nous fonctionnons dans un marché de produits de base mondial régi par l'offre et la demande. Plusieurs études, notamment celles effectuées par le Bureau de la concurrence et le Conférence Board du Canada, sont arrivées à la conclusion que les Canadiens ont fait des gains, malgré les frustrations ressenties à la pompe par moment.

Longtemps les Canadiens ont connu les deuxièmes plus bas prix du carburant du monde occidental. À vous de décider s'il s'agit d'une bonne ou d'une mauvaise chose sur le plan de la politique gouvernementale. Quant à nous, notre rôle est de fournir aux Canadiens le carburant le plus sûr et de la meilleure qualité qui soit au plus bas prix possible. Notre bilan à cet égard est excellent.

Il existe un intérêt renouvelé pour ce que nous faisons et notre manière de faire. L'ICPP s'en réjouit parce que même si ce que nous vendons n'est qu'un produit de base, le fait qu'il soit sûr, propre et bon marché témoigne de l'intelligence et de l'intégrité remarquables des gens qui travaillent pour nos membres. On peut faire certaines choses pour accroître l'efficacité énergétique, par exemple utiliser des ampoules différentes ou des chaudières éconergétiques. Dans ce but, l'ICPP a fait siens les conseils de la CAA. Oui, la pression des pneus y fait pour beaucoup.

Sur ce, je suis prêt à répondre à vos questions.

Merci.

• (1545)

Le président: Merci beaucoup, monsieur Macerollo.

J'ai une question à propos de votre exposé. En auriez-vous une copie en couleur que vous pourriez nous envoyer par courrier électronique? Certains graphiques, celui du prix de gros de l'essence en 2007, par exemple, sont difficiles à suivre.

M. Tony Macerollo: En noir et blanc.

Le président: Oui. Je vous en serais reconnaissant, si c'est possible. Nous le distribuons à tous les membres du comité.

M. Tony Macerollo: Je vais vous l'envoyer cet après-midi.

Le président: Très bien. Merci.

Nous allons passer aux questions.

Monsieur McTeague, vous disposez de six minutes.

L'hon. Dan McTeague: Monsieur Baily, Monsieur Macerollo, je suis heureux de vous voir ici. Cela fait plaisir de voir que certains d'entre nous ont changé de casquette et d'autres pas.

Deux sur trois, ce n'est pas mal, Dane.

Monsieur Macerollo, merci de votre exposé. J'ai été intéressé par ce que le président a demandé à propos du graphique parce que, évidemment, il savait que j'allais poser des questions sur les écarts entre le prix de gros du port de New York et le prix. Dans 35 minutes à peu près, je saurai quel prix nous sera demandé demain. Cela a toujours varié entre 2 et 7 ¢ le litre, selon les circonstances.

Comme nous n'avons pas la même essence qu'à Buffalo et à Toronto, ou que celle vendue à Plattsburgh dans l'État de New York, qui est un autre point de comparaison, et qu'elle n'est pas la même que celle produite à Montréal, comment justifiez-vous, à peu près n'importe quand, un prix du gros pour l'essence imposé à vos propres membres par vos raffineurs, que vous représentez, qui soit plus élevé généralement que le prix du gros à la raffinerie aux États-Unis?

M. Macerollo ou M. Baily.

M. Tony Macerollo: La première chose que je dirais sera pour souligner ce qu'a dit l'autre jour Mme Savage, représentante des indépendants. Elle a dit qu'en fait, même si le traitement administratif du produit de part et d'autre de la frontière est différent, le produit n'est pas en fait essentiellement si différent que ça. Ce sont les exigences administratives qui compliquent le passage du produit à la frontière, mais les spécifications du produit lui-même ne sont pas si différentes que ça.

Pour ce qui est de savoir pourquoi il y a un écart de prix entre ce qui est vendu au gros ici et ce qui est vendu au gros aux États-Unis, cela dépend de ce que le marché va supporter.

L'hon. Dan McTeague: Monsieur Macerollo, vos membres contrôlent virtuellement 100 p. 100 du produit dans beaucoup de nos marchés, y compris Toronto. Vous contrôlez le prix, les membres que vous représentez contrôlent le prix et à Toronto ces prix sont identiques au niveau du gros.

Pensez-vous, dans ce cas, ou bien que vous n'avez pas de concurrence au niveau du gros dans des endroits comme Toronto, ou qu'en fait il y a un contrôle du prix? Je ne parle pas de collusion parce que je pense que ce serait trop fort, et je pense que vous en conviendrez. Vous avez travaillé pour le ministre de l'Industrie quand un certain nombre de suggestions ont été faites pour essayer de rétablir la concurrence au niveau du gros.

M. Tony Macerollo: Nous ne le contrôlons pas, comme je vous l'ai dit plus tôt, monsieur McTeague. Le marché est nord-américain. Il n'est pas exclusivement canadien. Les fluctuations du prix vont épouser de très près ce qui se passe au New York Mercantile Exchange. Il y aura des variations d'un marché à l'autre. Il y aura des coûts supplémentaires associés au transport et à d'autres facteurs. Ils se suivent et il y a une forte corrélation. C'est ce qui se passe partout en Amérique du Nord, à l'exception de l'Ouest du pays.

L'hon. Dan McTeague: Je suis d'accord avec vous, monsieur Macerollo, pour ce qui est de l'évolution de ce prix et du fait que nous suivons le prix du port de New York comme étalon, comme c'est le cas pour le brut. Mais l'analogie que vous faites avec l'essence est que c'est toujours de 2 à 7 ¢ le litre plus élevés au Canada. On ne peut pas faire le commerce du produit d'un côté et de l'autre de la frontière. La substitution ne coûterait qu'un cent ou deux. Comment est-ce possible alors de faire l'affirmation que vous avez faite, que c'est acceptable et que nous ne contrôlons pas cet écart de prix? Il me semble que si les Canadiens produisent de l'essence, le marché pourrait tolérer, mettons, 68 ¢ le litre aujourd'hui, pas 72 ¢ dans ma région ou dans des endroits comme Montréal.

Monsieur Baily, peut-être voudrez-vous intervenir aussi sur ce point.

M. Dane Baily (vice-président, Affaires et communications, Institut canadien des produits pétroliers): Tout d'abord, il y a un ou deux cents en coût de transport. La réalité à court terme, c'est que le produit ne transite pas instantanément par la frontière, mais s'il y a un écart à long terme, étant donné que le produit est essentiellement le même, et si un raffineur américain ou un grossiste américain a l'occasion de transporter le produit sur le marché canadien et de gagner un ou deux cents de plus, il le fera, aux dépens du marché américain.

Le produit peut donc traverser la frontière. Il ne la traverse pas chaque jour et c'est la raison pour laquelle, quand vous prenez tel ou tel jour ou moment dans le temps, ça peut être très trompeur. Je peux choisir des chiffres pour dire que — vous savez, je me souviens d'un jour, en 2005 je pense, où le prix de l'essence était plus bas que celui du brut. Si notre industrie avait le contrôle qu'on lui attribue souvent, pourquoi donnerions-nous le produit gratuitement? Ce sont essentiellement les marchés qui établissent le prix, et nous leur emboîtons le pas.

Quand vous regardez en détail, vous vous demandez parfois ce qui est arrivé au prix à Vancouver et comment il s'éloigne — Eh bien, le marché de Vancouver est un peu distinct de celui de New York. Il a tendance à suivre, mais il y a des circonstances spéciales. On peut voir des circonstances spéciales dans l'Ouest. Quand le circuit de raffinage dans l'Ouest à partir d'Edmonton, qui approvisionne la région de Victoria jusqu'à Thunder Bay, devient très serré, vous voyez les prix de gros augmenter dans ce marché et ils font ça pour attirer les importations. Quand le prix du gros monte, vous créez ainsi une circonstance qui va attirer les importations. Si vous êtes à court d'approvisionnement, c'est exactement ce que vous voulez faire. C'est de cette façon que le marché équilibre ces situations.

• (1550)

L'hon. Dan McTeague: Monsieur Baily, je vais revenir à l'autre point dans un instant mais j'aimerais passer tout de suite à la question de l'offre.

Nous, en Ontario, sommes durement touchés. La région de notre président a elle aussi été durement touchée. À bien des égards, en hiver en Ontario, nous sommes enclavés. Il n'y a pas que le prix qui nous inquiète, que l'on évoque auprès des députés, de votre industrie et des indépendants; nous avons un problème d'approvisionnement. Quelles mesures votre industrie est-elle prête à prendre pour restaurer ça avant de perdre le peu de confiance qui reste dans votre capacité de... Comme vous l'avez dit, monsieur Macerollo, je pense que votre fiabilité a été sérieusement remise en question.

La deuxième et dernière observation, adressée à l'un ou l'autre d'entre vous, est la suivante. Les indépendants ont suggéré que vous fournissiez à peu près toutes les semaines un inventaire à Ressources naturelles Canada, comme beaucoup de vos compagnies mères le font aux États-Unis. Est-ce que ça vous serait acceptable?

Merci, monsieur le président. C'est tout pour moi.

Le président: Monsieur Macerollo.

M. Tony Macerollo: La première question, si je la comprends bien, est qu'est-ce que les membres essaient de faire pour s'assurer qu'il y a un accès fiable à un produit de qualité au Canada. Je vous dirai qu'ils font tout ce qu'ils peuvent pour faire les investissements qui sont nécessaires pour veiller à ce que leurs opérations tournent à pleine capacité parce qu'il est dans l'intérêt de l'entreprise de le faire.

Quand à savoir si vous allez ou non voir une expansion majeure de la capacité de raffinage, que ce soit dans une région comme l'Ontario ou ailleurs au pays, ce sont des décisions qui doivent être prises par chaque entreprise, où les planificateurs vont aller de l'avant et affronter le capital d'autres parties de leur organisation pour voir s'ils peuvent ou non préparer une analyse de rentabilité en faveur de cette expansion.

Il faudra que vous me rappeliez la deuxième question.

L'hon. Dan McTeague: Les indépendants ont suggéré de fournir des niveaux des stocks pour que nous puissions prévoir les problèmes d'approvisionnement au lieu de connaître les chocs que nous avons eus cet été.

M. Tony Macerollo: Eh bien, revenons en arrière. Au niveau des principes, en tant qu'agence de surveillance du pétrole, l'ICPP appuie en fait le concept. Dans le cas donné par Mme Savage il y a deux jours, quand vous pouvez faire connaître à l'avance les ralentissements des stocks, ma formation économique me dit que quand ce genre d'informations est rendu public, vous allez voir une réaction plus immédiate dans les prix. Par exemple, aux États-Unis actuellement, quand l'Agence d'information sur l'énergie annonce les niveaux des stocks aux États-Unis, les prix réagissent immédiatement. De fait, ce n'est pas très différent de ce qui arrive quand la Banque du Canada annonce un taux d'intérêt: les banques réagissent.

Le président: Merci, monsieur McTeague.

Nous allons passer à Mme Brunelle.

[Français]

Mme Paule Brunelle (Trois-Rivières, BQ): Bonjour, messieurs, et merci d'être présents aujourd'hui.

Vous nous dites dans votre présentation, à juste titre, que les prix fluctuent. Ce qui est vraiment difficile pour les consommateurs, c'est de subir cette flambée des prix au moment des vacances de Noël et

des vacances d'été. On essaie de comprendre ce qui peut justifier une telle chose.

Je crois que vous représentez les principales pétrolières du Canada. Imperial Oil, Petro-Canada, Husky Oil, EnCana, Suncor et Shell, soit les gens que vous représentez, j'imagine, ont réalisé un profit record d'environ 12 milliards de dollars en 2006, ce qui représente une hausse de 25 p. 100 par rapport à 2005 et de 70 p. 100 par rapport à 2004.

Ma première question sera simple. Comment pouvez-vous nous dire dans votre présentation que vos entreprises sont dans une situation vraiment difficile alors même que vous enregistrez des profits records?

[Traduction]

M. Tony Macerollo: Je ne veux pas vous donner l'impression que nos entreprises traversent une période difficile. Par contre, je veux insister sur le fait qu'un certain nombre de décisions de politiques gouvernementales exercent des pressions sur le secteur du raffinage au pays. Établissons aussi une distinction entre l'amont et l'aval. Nous représentons l'aval. C'est le point à partir duquel le pétrole arrive à la raffinerie, jusqu'à la station d'essence.

Pendant très longtemps, cette activité n'a pas été rentable. Si vous examinez les chiffres du passé, pendant très longtemps, c'était le secteur déficitaire de notre activité. Je rappelle donc qu'à un moment donné, un bénéfice de 5 ¢ le litre... J'admets qu'il y a beaucoup de litres, mais 5 millions de dollars pour la désulfuration, c'est aussi beaucoup d'argent et ça ne vous rapporte pas un cent de plus ou un litre de plus d'essence. Ce sont deux bonnes idées. Abaisser la teneur en soufre pour réduire la pollution, c'est une excellente décision et nous l'avons mise en oeuvre, mais cela coûte de l'argent.

Pour ce qui est des fluctuations de prix, madame, il est certain que pendant la saison estivale la demande d'essence augmente. Il y a un nombre limité de raffineries au Canada et aux États-Unis. Il y a une limite à ce qui peut être importé d'Europe pour augmenter l'offre existante. Faute d'une plus grande flexibilité de l'offre, il y aura des fluctuations de prix.

C'est quelque chose que nous ne contrôlons pas, mais dont nos membres s'accommodent assez bien, et qui rapporte des dividendes aux actionnaires. Mais le secteur de raffineries — et je souligne qu'il s'agit bien du raffinage, et non de tout l'éventail des activités — n'a pas été jusqu'à présent un secteur particulièrement lucratif. Il ne l'est que depuis les deux dernières années.

• (1555)

[Français]

Mme Paule Brunelle: N'est-ce pas plutôt à l'étape du raffinage que vous faites énormément de profit? Au mois de mai de l'année dernière, un baril de pétrole coûtait 73 \$ et le litre se vendait 1,06 \$ au Québec. Cette année, en mai également, le baril se vendait 61 \$ et le litre 1,15 \$. C'est difficile. La différence est certainement la marge que vous vous prenez à l'étape du raffinage. Est-ce dû au fait qu'il y a moins de raffineries?

On nous dit qu'une marge raisonnable devrait être de 4 ¢ à 7 ¢ le litre. Or, on voit qu'elle a dépassé 15 ¢ le litre en mars et avril derniers. Même si vous nous dites dans votre présentation que cinq milliards de dollars ont été investis dans la modernisation de l'infrastructure, que c'est à cause de la concurrence, et ainsi de suite, j'ai de la difficulté à expliquer aux gens de mon comté, aux familles moyennes, que vous vous preniez des marges aussi élevées. N'est-ce pas parce que vous contrôlez le nombre de raffineries au Canada?

[Traduction]

M. Tony Macerollo: La première chose que je signalerais c'est que marge n'égal pas profits. Quand vous voyez une marge de raffinage, que ce soit 10 ¢ ou 20 ¢, c'est simplement la différence entre le prix de gros et l'intrant de brut.

Ce que je vous dis, c'est que notre bénéfice s'établit en moyenne à environ 1,5 ¢ le litre. La marge peut être élevée mais à un moment donné, elle peut aussi être très basse. Comme le graphique le montre ici, elle est en fait très instable. Mais au bout du compte, ce qui est le plus important, du point de vue des gens, dans le contexte de ce qui est un bénéfice raisonnable, c'est vraiment la question du 1,5 ¢ le litre, pas l'instabilité de la marge.

Veux-tu ajouter quelque chose, Dane?

[Français]

M. Dane Baily: Je vais simplement vous donner l'exemple de l'enlèvement du soufre dans l'essence et le diesel. On a investi 5 milliards de dollars à l'échelle nationale dans tout le réseau de raffinage, ce qui a ajouté 1 ¢ le litre au coût de production de l'essence, 2 ¢ le litre au coût de production de carburant distillant et 3 ¢ le litre au coût de l'huile à chauffage. Ce sont des coûts additionnels qui sont absorbés. La marge doit couvrir ce genre de coûts.

Depuis le début des années 1990 ou 2000, la marge de raffinage a atteint un niveau suffisamment acceptable pour que les raffineurs commencent à considérer d'investir afin d'augmenter la capacité de production. Pendant les années 1980 et 1990, le retour sur le capital investi était à un niveau inacceptable, et ça a causé, au début des années 1980, la fermeture de nombreuses raffineries. Vous avez sans doute vécu cette situation à Montréal.

• (1600)

Mme Paule Brunelle: Les Français ont imposé un prix plafond de l'essence. Est-ce que ce serait réalisable ici, par les provinces? On sait qu'il s'agit d'une compétence provinciale.

M. Dane Baily: Plusieurs provinces ont réglementé les prix, et un bon nombre d'études ont été réalisées dans ce domaine. La dernière, soit celle de Gardner Pinfold, en Nouvelle-Écosse, démontre que le fait d'obtenir la stabilité des prix a coûté aux citoyens et conducteurs de véhicules de ces provinces 1 ¢ le litre, soit environ 10 millions de dollars. Nos clients, qui sont aussi des électeurs, démontrent chaque jour que le prix est très important pour eux. Ils sont prêts à traverser la rue pour économiser deux dixièmes de cent le litre.

À mon avis, si on demande aux gens s'ils veulent que les prix soient réglementés, ils vont tous répondre oui, parce qu'ils s'attendent à ce qu'ils diminuent. Or, ce n'est pas ce qui se passe.

[Traduction]

Le président: Merci.

Nous allons passer à M. Carrie.

M. Colin Carrie (Oshawa, PCC): Merci, monsieur le président.

Je tiens à remercier les deux témoins d'aujourd'hui; je pense que vous avez éclairci la différence entre marge et profit.

Certains des témoins que nous avons entendus, comme l'a rappelé Mme Brunelle, ont déclaré qu'une marge de raffinage de 4 ¢ à 6 ¢ serait appropriée, et nous voyons ces marges augmenter. Je suis curieux de savoir ce que vous pensez de cette tendance. Au Canada, tous les partis, tous les gouvernements disent que les émissions doivent être plus propres, qu'il faut mélanger divers biocarburants et trouver de nouvelles technologies. Et comme il s'agit du marché nord-américain, avec des différences entre le Canada et les États-

Unis, nous avons eu un autre problème à propos de nouvelles raffineries au Canada.

De quelle manière selon vous le cadre réglementaire du Canada par opposition à celui des États-Unis joue-t-il dans la décision des compagnies quand vient le moment de choisir l'emplacement de raffineries? Y a-t-il une grande différence?

M. Tony Macerollo: Normalement, je dirais que le marché canadien est plus stable, plus convivial, du point de vue de la concurrence, mais il s'est passé des choses bizarres.

Aucune raffinerie n'a été construite en Amérique du Nord — pas une seule — depuis de très nombreuses années. Il n'y a pas que le Canada qui ait de la difficulté à attirer des investissements pour ce genre de projet. Malgré les subventions qu'offrent les États-Unis pour la construction de raffineries, les investisseurs ne sont pas intéressés.

L'autre jour, vous avez posé une question sur la politique fiscale. Et il existe, en fait, des incitatifs au sud de la frontière. Ce n'est pas ce que nous demandons. Comme l'expérience américaine l'a montré, ils ne sont pas toujours efficaces.

Dans le cas des carburants renouvelables, le gouvernement fédéral fournit, à lui seul, une subvention de 51 ¢ le gallon pour l'éthanol-carburant. Dans le dernier budget, le gouvernement a annoncé l'élimination de notre subvention équivalente à compter du 1^{er} avril de l'an prochain et son remplacement par une subvention versée directement aux producteurs, ce qui aura pour effet de creuser davantage l'écart compétitif entre le Canada et les États-Unis.

Ce ne sont que quelques exemples. Les gouvernements provinciaux ont fait la même chose. Il y a de nombreuses politiques fiscales qui s'appliquent à notre produit, mais dans l'ensemble, le carburant est moins taxé en Amérique du Nord que dans les autres pays.

M. Colin Carrie: Merci beaucoup.

Lors de notre dernière séance, Mme Savage de la CIPMA, la Canadian Independent Petroleum Marketers Association, nous a dit que les spécifications différentes au Canada et aux États-Unis en ce qui concerne, par exemple, la teneur en soufre, ont nui aux importations d'essence au Canada.

Dans quelle mesure est-ce un problème? Si c'est un problème, quelle mesure le gouvernement pourrait-il prendre pour corriger la situation?

M. Tony Macerollo: J'ai assisté au témoignage de Mme Savage, et ce que j'ai retenu c'est qu'elle disait qu'en elles-même, les spécifications... Par exemple, la teneur en soufre est la même. En fait, l'une des grandes réussites canadiennes c'est la mise en oeuvre d'un plan de désulfuration, de manière à ce que nous restions aussi concurrentiels que nos homologues américains qui ont eux aussi entrepris la désulfuration de l'essence.

Je dirais que le problème tient en grande partie à de légères différences dans les spécifications qui pourrait facilement être réglées, et nous nous réjouirions de toute mesure qui pourrait ouvrir la frontière entre le Canada et les États-Unis sans compromettre les priorités en matière de politique publique qui sous-tendent notre réglementation.

Je ne sais pas si ce serait très difficile à faire. Ce serait probablement assez fastidieux: un peu comme l'ALENA et les règles d'origine — mais ça en vaudrait largement l'effort.

• (1605)

M. Dane Baily: J'aimerais ajouter quelque chose.

Nous avons une entente verbale avec Environnement Canada en ce qui concerne l'harmonisation de nos spécifications en matière de carburant avec celles des États-Unis. Il y a une légère différence en ce qui concerne le soufre. Nous avons avancé un peu plus rapidement, puisque entre les deux dates américaines, nous avons pris une mesure intérimaire, ce qui nous a empêché d'importer des États-Unis. De façon générale, il s'agit d'un principe convenu, qu'appuie RNCan, puisque nous savons tous que plus la frontière sera ouverte, plus les prix seront transparents, et plus le marché sera concurrentiel, ce qui est dans l'intérêt des citoyens canadiens. C'est ce que nous réclamons et c'est un élément très important de notre entente avec Environnement Canada.

M. Colin Carrie: Je viens d'Oshawa, et j'ai reçu des plaintes de la part de quelques-uns de mes électeurs au sujet de la pénurie de certains mélanges, comme le super-carburant ou l'essence intermédiaire. Pourquoi est-ce que cela se produit? À votre avis, est-ce que cela se produit réellement, et est-ce un problème? Que font vos membres pour empêcher que cela arrive, surtout au cours des mois d'été qui approchent?

M. Tony Macerollo: Le mélange intermédiaire pose un problème à l'heure actuelle en Ontario en raison des spécifications du gouvernement provincial sur les carburants renouvelables.

Comme Mme Savage l'a expliqué, il n'est pas possible de prendre de l'ordinaire sans plomb contenant de l'éthanol et de le mélanger à la pompe avec du super pour obtenir de l'intermédiaire, parce que ça ne marche pas sur le plan chimique. Ce n'est pas un produit qui serait utile sur le marché. C'est une question de tensino de vapeur, aux termes de la base de données sur l'énergie et l'environnement.

C'est lui l'ingénieur et moi, je suis l'économiste. Il pourrait peut-être vous expliquer ce que cela veut dire.

Le fait est que ce ne serait pas un produit utile. Le problème se manifesterait probablement du moins à court terme pendant que les fournisseurs prennent les mesures nécessaires pour se conformer aux exigences du gouvernement de l'Ontario en matière de carburants renouvelables, qui sont entrées en vigueur cette année seulement.

M. Colin Carrie: Est-ce que je vais donc devoir dire à mes électeurs de s'y habituer, que l'intermédiaire est appelé à disparaître?

M. Dane Baily: Il est concevable que l'intermédiaire disparaisse. Je ne sais pas au juste quel est le chiffre des ventes, mais ce n'est pas très élevé. À mesure que les prix augmentent, c'est étonnant de voir que les gens achètent de plus en plus d'essence ordinaire. Certains fabricants d'automobiles conseillent d'utiliser du super alors que, lorsqu'on fait un peu de recherche, on constate que c'est pour des raisons commerciales plutôt que technologiques — comme c'est une super automobile, il lui faut un super carburant — par opposition à l'ingénieur qui dirait qu'à un tel taux de compression, il faut du super carburant.

Nous voulons que vous fassiez vos devoirs.

Le président: Merci, monsieur Carrie.

C'est très intéressant, monsieur Baily. Maintenant, les fabricants d'automobiles vont demander à comparaître.

C'est maintenant le tour de M. Byrne. Vous avez cinq minutes.

L'hon. Gerry Byrne (Humber—St. Barbe—Baie Verte, Lib.): Tony, pourriez-vous nous décrire le commerce de l'essence en gros entre le Canada et les États-Unis par opposition au commerce du brut? Est-ce que les raffineries canadiennes fournissent la totalité de l'essence en gros au Canada, ou est-ce qu'il y a des échanges entre les deux pays?

M. Tony Macerollo: Sur une base annuelle, nous sommes des exportateurs nets. Je vous fournirai les plus récentes données de Statistique Canada. Nous exportons environ 10 p. 100 de notre production.

L'hon. Gerry Byrne: Voici une question pour vous.

Pourquoi avons-nous tant souffert des contre-coups de Katrina? Comment se fait-il que des forces externes puissent autant perturber les prix de l'essence au détail au Canada? C'est un véritable mystère pour moi et pour mes électeurs; nous ne comprenons pas pourquoi, étant donné que nous sommes des exportateurs nets d'essence en gros, un ralentissement de la production ou la destruction de la capacité de raffinage à l'extérieur de nos frontières nous frappe si directement.

• (1610)

M. Tony Macerollo: C'est parce que dans notre industrie, pour dire les choses simplement, la frontière sert uniquement aux calculs des données de Statistique Canada. Le fait est que notre marché est un marché nord-américain. À certains égards, on pourrait également faire valoir que non seulement nous sommes des preneurs de prix, mais que les consommateurs canadiens et américains se font concurrence pour obtenir le même produit qui peut, d'une manière générale, se déplacer n'importe où en Amérique du Nord.

C'est frustrant, je le comprends.

L'hon. Gerry Byrne: C'est frustrant, parce que cela donne l'impression que les raffineries profitent de circonstances très difficiles dans d'autres régions du monde pour imposer aux consommateurs canadiens une augmentation spéculative des prix.

Pour reprendre l'exemple de Katrina, comme nous sommes des exportateurs nets d'essence, nous n'aurions pas dû être touchés directement, mais on a eu l'impression que les raffineries canadiennes se sont dit: « Profitons de Katrina, puisque les États-Unis sont prêts à acheter davantage d'essence; le prix est très rigide, ils doivent en acheter, alors profitons-en, et relevons les prix au Canada afin de profiter de la situation ».

M. Tony Macerollo: Si vous essayez de fixer un prix très différent du prix américain, cela se manifesterait d'une autre façon. Ça pourra donner lieu à une pénurie, puisque le produit est acheminé là où le prix est plus élevé et, dans ce cas-là, que ce soit de l'essence ou du maïs, c'est un produit comme un autre, l'offre suit les prix. Ainsi, les événements au sud de la frontière qui ont fait diminuer l'offre, ont provoqué une augmentation du prix, qui a attiré l'offre de ce côté-là de la frontière.

L'hon. Gerry Byrne: Vous dites qu'il n'y a pas eu de nouvelles dépenses en immobilisation... en fait, ce n'est pas tout à fait juste; vous dites qu'aucune nouvelle raffinerie n'a été construite en Amérique du Nord depuis bien longtemps. Il s'agit pratiquement d'un service public qui a une marge bénéficiaire assez respectable. Il me semble que le secteur pétrolier et gazier en particulier — et je parle des producteurs primaires — devrait être intéressé à investir son propre argent pour créer une plus grande capacité de raffinage. En fait, comme vous le savez, c'est un producteur primaire qui a acheté l'installation de Come By Chance à Terre-Neuve.

Pourquoi est-ce que cela ne se produit pas plus souvent? Pourquoi les producteurs primaires ne sont-ils pas plus nombreux à investir leur argent dans le secteur de la transformation et réaliser ainsi une intégration verticale?

M. Tony Macerollo: Parce que le raffinage est —

Il y a un certain nombre de facteurs qui entrent en jeu. Premièrement, notre industrie est très réglementée. Lorsque les gouvernements, tant au Canada qu'aux États-Unis, font des déclarations sur la conservation et l'efficacité énergétique — à savoir, que nous devons réduire notre consommation — ils indiquent au marché qu'il ne serait pas très payant d'investir dans notre secteur. La politique gouvernementale vise en fait à réduire la demande.

Même si cela n'a pas marché, si vous me permettez d'être franc, parce que c'est vrai que ça n'a pas marché. La demande reste très forte sur le marché canadien. Lorsqu'on ajoute à cela la réglementation environnementale, et toute la planification que nécessite pendant 10 ans la construction d'une raffinerie, comme je le disais dans mon mémoire, on a un cadre politique ambigu qui n'encourage pas les investissements. Pour que nous prenions ce genre de décisions, il est très important pour nous de pouvoir compter sur une politique gouvernementale prévisible.

Le président: Dernière question.

L'hon. Gerry Byrne: Quel est l'effet du prix sur la consommation? Cette relation ne me semble pas être très élastique, elle me semble au contraire plutôt inélastique. Même lorsque le prix chez nous était de 1,48 \$, nous trouvions encore pas mal d'essence —

Le président: Monsieur Baily.

M. Dane Baily: La relation est très élastique, mais elle n'est pas très rapide. Lors du choc pétrolier des années 1970, la demande a diminué seulement en 1981. Elle a chuté de l'ordre de 20 à 30 p. 100 au début des années 1980, mais le choc des prix s'est produit entre 1973 et 1977.

La réaction viendra, mais cela prend du temps. Cela s'explique surtout par le fait que nous ne remplaçons pas tous nos voitures par des modèles plus efficaces, et que nous n'améliorons pas tous l'isolation de nos maisons, etc.

En fait, l'augmentation des prix qui a suivi Katrina et Rita a produit se effets assez rapidement. Elle a entraîné une diminution très marquée de la demande en l'espace de quelques mois, jusqu'à ce que les raffineries puissent combler la pénurie et que nous puissions augmenter nos importations d'Europe.

• (1615)

Le président: Merci.

Merci, monsieur Byrne.

C'est maintenant le tour de M. Shipley.

M. Bev Shipley (Lambton—Kent—Middlesex, PCC): Merci beaucoup d'être venus aujourd'hui.

J'écoutais mon collègue d'Oshawa, qui exprimait ses préoccupations au sujet des mélanges d'essences, je me disais qu'étant donné les exigences ontariennes, ce serait probablement bon pour ses électeurs si le premier ministre provincial était chassé du pouvoir. J'ajoute que c'est facile à comprendre.

L'hon. Dan McTeague: C'est moi que vous regardez?

M. Bev Shipley: Non, non.

Vous parlez des bénéfices. Dans votre déclaration, juste avant ce graphique, vous dites : « Il n'en reste pas moins que ces dix dernières années, les profits après impôt se sont établis en moyenne à environ

1,5 ¢ le litre ». Vous dites également que la marge a varié entre 0 en décembre à 10,7 ¢ tout récemment. Il y a donc eu d'énormes fluctuations.

Sous le graphique, je vois les gains au litre, que j'interprète comme étant les profits. L'augmentation est pratiquement verticale, alors que le RRCP reste stable à environ 17, 17,5, 16,9 p. 100 après avoir été à 14,3 p. 100.

Pouvez-vous m'expliquer cela? Combien de litres ont servi au calcul de ces profits?

M. Dane Baily: Au Canada, il se vend environ 100 milliards de litres de produits pétroliers. À 2,5 ¢ le litre, cela veut dire que l'industrie en aval, les raffineries, les commerçants, ont gagné environ 2,5 milliards de dollars l'an dernier. Pour replacer ce chiffre dans son contexte, il faut que vous sachiez que les dépenses en capital au cours des sept ou huit dernières années se sont élevées à environ 130 p. 100 des gains.

Comme l'indique le graphique, le ratio de rentabilité des capitaux propres diminue. Au cours des dernières années, on a investi beaucoup d'argent dans ces projets environnementaux et dans des projets d'expansion. Le nombre de raffinerie est un chiffre très trompeur. Nous avons fermé trois raffineries depuis l'an 2000, ce qui représente une perte de capacité d'environ 100 000 barils par jour, mais la capacité totale du Canada s'est accrue de 100 000 barils par jour. Nous avons une capacité additionnelle nette de 200 000 barils par jour, qui ne provient pas de la construction d'une nouvelle raffinerie mais de l'expansion de la capacité existante.

La même chose se produit aux États-Unis. Au cours des 10 dernières années, ils ont augmenté leur capacité de 10 p. 100, ce qui équivaut pratiquement à l'industrie du raffinage canadienne toute entière.

M. Bev Shipley: L'autre jour, on nous a dit que le problème des raffineries est en partie attribuable à la faible capacité des pipelines qui leur rapportent le pétrole. Je pense qu'il y a toutes sortes de produits, mais que la capacité de raffinage est limitée.

Vous dites qu'un certain nombre de raffineries ont fermé leurs portes, et je me demande si elles ont pris cette décision en raison de leur marge bénéficiaire ou parce que ces usines étaient inefficaces?

M. Dane Baily: La principale fermeture a été celle de la raffinerie de Petro-Canada à Oakville. Ce n'est un secret pour personne que cette raffinerie était trop petite et que cela n'aurait pas valu la peine d'y faire les investissements qu'aurait nécessité la désulfuration de l'essence.

À l'heure actuelle, on discute de trois grands projets de raffinerie. Shell en a un dans le sud-ouest de l'Ontario qui aurait une capacité de 300 000 barils par jour. La capacité canadienne totale est de 2 millions de barils, c'est donc une part très importante. Irving a aussi un projet axé principalement sur l'exportation. Elle répond à la totalité de la demande locale, mais elle exporte aussi des produits de qualité en Californie — des mélanges très précis que demande cet État. Irving est une entreprise de raffinage très perfectionnée et cette nouvelle installation lui permettrait de doubler sa capacité en ajoutant 300 000 barils par jour. On parle aussi d'un complexe de raffinerie pour Terre-Neuve. Ce sont d'énormes investissements.

Il faut tenir compte des risques que prennent les entreprises de raffinage. L'un des risques, bien entendu, est la demande, comme Tony le disait. Si le Canada atteignait sa cible de Kyoto dans le secteur des transports, la demande chuterait de 30 p. 100. Il faut avoir les nerfs solides pour dépenser 4 ou 5 milliards de dollars, sachant que la demande risque de diminuer de 30 p. 100. Voilà le genre de décisions que ces grandes sociétés doivent planifier avant d'investir dans ce secteur.

L'an dernier, plus de 80 p. 100 des profits des sociétés intégrées provenaient du secteur amont. En moyenne, cette proportion est d'environ 75 p. 100; l'an dernier elle était de 80 p. 100 en raison du prix du pétrole brut.

• (1620)

Le président: Monsieur Shipley, je m'excuse, votre temps est écoulé.

Nous passons maintenant à M. Vincent.

[Français]

M. Robert Vincent (Shefford, BQ): Merci, monsieur le président.

Vous dites que la construction d'une nouvelle raffinerie coûterait 5 milliards de dollars et que même si le gouvernement investissait des fonds ou accordait des subventions, l'industrie ne voudrait pas de cette raffinerie. Y a-t-il une raison particulière à cela?

[Traduction]

M. Tony Macerollo: Monsieur Vincent, c'est très simple. Avant de construire une raffinerie, les promoteurs du projet doivent aller voir leurs bailleurs de fonds et leur dire : « Voici pourquoi ce serait un bon investissement pour vous. » Jusqu'à tout récemment en tout cas, ceux qui ont de l'argent à investir disaient : « Non, je peux placer cet argent ailleurs et obtenir un meilleur rendement. »

[Français]

M. Robert Vincent: De toute façon, tant qu'il n'y a pas de nouvelle raffinerie, la marge dans ce domaine demeure aussi haute que possible. Le fait qu'il n'y ait pas de nouveau joueur pour accroître le nombre de centres de raffinage et occasionner un surplus des stocks est bien plus payant pour vous. Tant qu'il y a une pénurie de stocks, on peut garder le prix élevé et dire que c'est dû à la demande. C'est la meilleure explication que vous puissiez nous donner aujourd'hui. Avec de nouvelles raffineries, il y aurait un surplus, et l'essence serait tout simplement moins chère.

[Traduction]

M. Tony Macerollo: Ou encore, on pourrait faire comme ont fait bon nombre de nos membres et je vous rappelle que même si certaines raffineries ont fermé, d'autres ont accru leur capacité. L'avantage d'accroître la capacité d'une raffinerie existante plutôt que d'en construire une autre est, entre autres choses — Il faut traiter avec la collectivité. Ce n'est pas tout le monde qui souhaite avoir une raffinerie dans sa cour.

Ce que je vous dirai c'est que la capacité des raffineries s'est accrue. Nous avons augmenté notre production. Je ne suis pas sûr qu'il soit nécessaire de définir le genre d'expansion qu'il faut pour accroître l'approvisionnement, mais je vous dirai qu'il faut un climat d'investissements propice pour attirer cet argent.

[Français]

M. Robert Vincent: Vous nous avez dit qu'une raffinerie coûtait 5 milliards de dollars, mais d'après ce que je comprends, ce n'est pas une question d'argent. ExxonMobil a encaissé un imposant bénéfice net de 9,3 milliards de dollars au cours des trois premiers mois de

l'année. Ce n'est donc pas là que le manque d'argent va se faire sentir. On dit pourtant que son chiffre d'affaires a reculé de 2 p. 100 à cause du prix du baril de pétrole. L'an passé, il était de 73 \$ alors qu'il est de 61 \$ cette année.

Pourtant, ces gens ont encore obtenu des marges de profit beaucoup plus considérables. Ils ont fait 39 milliards de dollars l'an passé et ils en feront beaucoup plus cette année. Mais où réalisent-ils ces profits? Selon le journal *Les Affaires*, c'est à cause de la marge de profit sur le raffinage que ces gens font beaucoup plus d'argent. Le prix du baril de pétrole a descendu, mais ils ont augmenté le prix du raffinage.

C'est encore bien plus probant au Canada. En effet, comme le disait ma collègue, Petro-Canada a réalisé un bénéfice net de 590 millions de dollars au cours du premier trimestre et de 206 millions de dollars l'an passé durant la même période. Non seulement les profits ont doublé pour le premier trimestre, mais les pétrolières qui investissent dans le développement des sables bitumineux peuvent déduire de leur revenu 100 p. 100 de leurs investissements dès la première année.

En outre, dans une récente étude qu'elle a préparée, l'Association canadienne des producteurs pétroliers a fait une projection pour les trois prochaines années de l'impact des cadeaux fiscaux consentis aux pétrolières. On parle de 5,1 milliards de dollars en 2005; de 4,5 milliards de dollars en 2006; de 3,2 milliards de dollars en 2007 et de 2,3 milliards de dollars en 2008.

Dans ces conditions, je ne crois pas que la construction d'une raffinerie, évaluée à 5 milliards de dollars, soit une question d'argent. Je ne crois pas que ce soit un problème pour les pétrolières. Depuis le début, vous dites posséder 16 raffineries et raffiner 80 p. 100 des produits du marché canadien. S'il manque de raffineries, qu'on en construise une. De toute façon, le gouvernement va vous aider et vous accorder des réductions d'impôt. Qui va en bénéficier?

• (1625)

Le président: Posez votre question, s'il vous plaît.

M. Robert Vincent: Ce sont les consommateurs.

[Traduction]

M. Tony Macerollo: C'est très simple.

Par votre entremise, monsieur le président, j'aimerais dire deux choses à M. Vincent.

Premièrement, le plan du gouvernement en ce qui concerne les contaminants atmosphériques — la pollution atmosphérique — nous empêche de croître au Canada. Si ces chiffres ne changent pas, nous ne pourrions pas croître. Toutefois, nous en discutons avec les fonctionnaires, et nous sommes convaincus qu'on trouvera une solution.

Je vais vous proposer quelque chose. Je vais vous emmener des membres de mon industrie pour voir si cela vous intéresserait d'avoir une nouvelle raffinerie dans votre circonscription.

Le président: Merci.

Je suppose que votre offre s'adresse à tous les membres du comité.

M. Tony Macerollo: Oui.

Le président: Nous passons maintenant à M. Van Kesteren, s'il vous plaît.

M. Dave Van Kesteren: Monsieur le président, je ne pensais pas que j'allais...

L'hon. Dan McTeague: Il en veut une.

M. Dave Van Kesteren: Oui.

Merci d'être venu. C'est fascinant.

Ce que je retiens, c'est que les principes économiques de base fonctionnent dans votre industrie comme dans toute autre industrie.

Dites-moi, est-ce que nous importons du combustible raffiné? Vous dites que nous sommes des exportateurs nets, mais est-ce que nous en importons également?

M. Tony Macerollo: Oui, nous en importons. Je peux vous trouver le chiffre exact, si vous le souhaitez. La balance de nos échanges fait que nous sommes des exportateurs nets.

M. Dave Van Kesteren: Est-ce que l'amortissement des dépenses en capital pour une période de deux ans aidera, mettons, le projet de raffinerie de Sarnia? Vous avez dit qu'il y en avait également deux dans l'Est. Est-ce que cela fera une différence?

M. Dane Bailly: Absolument.

M. Dave Van Kesteren: Donc, ça fait une différence?

M. Dane Bailly: Les sociétés intégrées se font concurrence pour obtenir des investissements dans les sables bitumineux ou les puits de gaz, ou les puits de pétrole. Si elles peuvent amortir la totalité — Le ratio moyen de rentabilité des capitaux propres dans le secteur amont est d'environ 30 p. 100. Cela dépend de la société. Si elles investissent dans ce secteur à un ratio de 35 p. 100, elles peuvent investir dans le raffinage à un ratio de 17 p. 100. Il n'y a pas assez d'argent pour tout faire. Il n'y a pas assez d'employés — il y a bien d'autres problèmes — par assez de travailleurs qualifiés pour tout faire, alors il faut choisir les projets qui ont les meilleures chances de succès.

M. Dave Van Kesteren: Très bien. Ainsi, de bonnes politiques gouvernementales peuvent en fait faire baisser les prix. S'il y avait moins de règlements — et je ne parle pas des règlements qui sont nécessaires, mais des règlements —

Pardon, Tony, j'ai l'impression que vous voulez intervenir.

M. Tony Macerollo: Nous sommes à une croisée des chemins importante dans ce pays. Le public exige qu'on s'occupe de l'environnement, qu'on s'occupe du changement climatique, qu'on réduise les prix de l'essence, et bien d'autres choses encore. Tôt ou tard, il ne sera plus possible de concilier toutes ces exigences et la transition sera difficile pour nous tous — les membres de l'ICPP, le public canadien, et les responsables des politiques publiques. Nous sommes à cette croisée des chemins. Cela ne fait aucun doute. Ce que nous espérons, c'est que pendant que nous cheminerons sur cette voie, nous prendrons des décisions fondées sur la science et qui tiendront compte des incidences économiques et de notre responsabilité envers le reste du monde.

•(1630)

M. Dave Van Kesteren: Essentiellement, si nous réduisons notre demande, les prix devraient diminuer. C'est simplement un fléchissement des prix. Comme je le disais, ce sont les principes de base de l'économie.

M. Tony Macerollo: Tout est relatif. Encore une fois, je vous rappelle que le marché est nord-américain, que ce n'est pas un marché uniquement canadien. Alors, si la demande monte en flèche aux États-Unis, en même temps qu'elle diminue au Canada, les Canadiens vont dépenser moins en carburant, mais ça ne se manifestera pas nécessairement par un changement dans les prix.

M. Dave Van Kesteren: Il y a un parti politique fédéral qui dit dans son programme que le gouvernement du Canada devrait imposer une surtaxe de 500 millions de dollars sur les profits des sociétés pétrolières de manière à réduire ceux-ci. Pouvez-vous nous

expliquer quelle incidence une surtaxe de ce genre aurait sur vos sociétés membres et sur les consommateurs à l'heure actuelle?

M. Tony Macerollo: Je ne suis pas sûr que cette mesure visait l'industrie du raffinage, mais en règle générale, l'impôt sur le revenu des sociétés... Si nous ne sommes pas aussi compétitifs que d'autres pays comparables, il y aura un ralentissement de l'activité économique ici dont bénéficiera quelqu'un d'autre, surtout lorsqu'il s'agit d'un produit utilisé pratiquement partout dans le monde.

M. Dave Van Kesteren: Donc, cela forcerait les sociétés pétrolières à fuir le Canada et nous serions alors obligés de nous approvisionner ailleurs?

M. Tony Macerollo: Dans la mesure où elles auraient des possibilités d'investissement comparables ailleurs, oui.

M. Dane Bailly: C'est ce qui s'est produit dans l'industrie du raffinage des États-Unis.

Le président: Il vous reste assez de temps pour une autre question.

M. Dave Van Kesteren: Je me demande si vous pourriez m'expliquer quelque chose rapidement. Vous dites qu'on nous demande d'avoir un rendement plus élevé que celui de notre principal concurrent — les États-Unis — et que cela coûte cher. En ce qui concerne les GES — je ne sais pas si je vais avoir assez de temps — je voudrais un éclaircissement au sujet de quelque chose dans votre mémoire. Les pages ne sont pas numérotées, mais ça se trouve après un graphique.

M. Tony Macerollo: Est-ce que vous voulez dire le graphique sur les GES?

M. Dave Van Kesteren: Oui. J'aurais besoin d'une explication. Je ne comprends pas très bien.

M. Tony Macerollo: Il y a certains éléments importants. Je pourrais vous en parler pendant 30 minutes, mais j'essaierai de m'en tenir à 30 secondes.

Premièrement, lorsqu'elles font leur planification, les entreprises doivent pouvoir déterminer avec certitude le coût de la conformité. Si elles ne savent pas ce que cela va coûter, elles ne savent pas comment l'inclure dans leur modèle de gestion.

Deuxièmement, l'accès de plus en plus restreint aux compensations suppose une certaine innovation technologique ce qui, encore une fois, est incertain. Nous ne savons pas si les choses vont fonctionner comme tout le monde le souhaite. Ce que nous savons par contre, du moins dans ces deux exemples, c'est que nos concurrents américains n'ont tout simplement pas à faire face à ce problème à l'heure actuelle. Si jamais les règles du jeu sont égalisées, ils auront peut-être le même problème, mais ça, nous ne le savons pas, et l'incertitude est la pire chose en affaire.

Le président: Très bien, merci.

Nous passons maintenant à M. McTeague.

L'hon. Dan McTeague: Merci.

Monsieur Bailly, j'aimerais vous poser une question.

Vers 15 heures, heure d'Ottawa, aujourd'hui, la marge de craquage entre le pétrole brut et l'essence raffinée aux États-Unis s'établissait à 17,5 ¢ le litre. J'utilise un prix pour l'essence aux États-Unis de 226,43 ¢ et de 69,09 ¢ pour le pétrole brut. Je pense qu'il s'agit de la catégorie WTI mais il y a probablement aussi un mélange de Brent et d'autres pétroles que nous utilisons ici.

Le prix de gros fixé par vos membres — 423 \$ — m'aurait donné, il y a de cela neuf minutes, 68,8 ¢ à Ottawa, soit deux dixièmes de cents de moins que le prix affiché vendredi dernier et un prix également en baisse de deux dixièmes de cents à Toronto, soit 68,7 ¢. Le prix reste inchangé à Montréal à 67,9 ¢.

Je me demande quel degré de concurrence doit exister pour que vos industries membres affichent un prix de gros identique au prix de vente de l'essence qui sera affiché demain matin, et qui sera, ici à Ottawa, de 1,053 \$ le litre et à Toronto, de 1,043 \$. Comment est-ce possible en une heure? Comment en arrivez-vous à fixer des prix de gros identiques qui seront affichés demain dans vos stations services? À moins, bien sûr, que vous décidiez de ne pas le faire pour me remettre à ma place pour avoir dit cela.

M. Tony Macerollo: Nous ne pouvons pas faire cela.

L'hon. Dan McTeague: Mais demain matin — Je suis prêt à parier que je peux, tous les jours sauf celui où vous comparez ici, prédire le prix de l'essence dans l'Est du Canada à un dixième de cent le litre près.

M. Taylor du Bureau de la concurrence a voulu faire de l'humour en disant qu'il connaissait les prix réduits mais cela n'empêche pas Canadian Tire ou Esso d'afficher le prix tel qu'il est censé être. Les trois facteurs que vous avez cités à juste titre sont votre prix de gros, vos taxes et votre marge bénéficiaire au détail — 5 ¢ à Toronto et 6 ¢ ici. Heureusement, ils peuvent compter sur une marge.

Voici ma question. Si la marge de craquage est de 17,5 ¢, je sais qu'aucune raffinerie de ce pays, peu importe le genre de pétrole qu'elle transforme, ne dégagera une marge de plus de 5 ¢. Ce serait un taux de rendement intéressant. Ainsi, vous dégagez au moins 12 ¢ le litre pour la marge de craquage à elle seule et vous obtenez maintenant 4,7 ¢ le litre de plus demain matin, en supposant que 40 milliards de litres sont vendus annuellement et que vous pouvez maintenir le rythme pendant quelques années. Cela prive les consommateurs de quelques milliards de dollars, ce que je suis prêt à accepter à condition que vous réinvestissiez cet argent.

Comment réussissez-vous cela? Comment réussissez-vous à obtenir des prix de gros identiques dans toutes les villes de tout le Canada et pourquoi le Bureau de la concurrence ne juge-t-il pas cette pratique contraire aux règles? C'est sans doute une question rhétorique.

• (1635)

M. Dane Baily: Vous devriez sans doute poser la question au Bureau de la concurrence.

Le Bureau de la concurrence a à maintes reprises jugé que le parallélisme des prix n'est pas une indication de manque de concurrence. C'est comme si vous faisiez la tournée de tous les points de vente au détail et que vous demandiez pourquoi les prix sont les mêmes? Les mêmes règles s'appliquent. Les consommateurs canadiens réclament des prix concurrentiels. Nous les consommateurs sommes extrêmement sensibles aux prix; nous souhaitons obtenir un bon rapport qualité prix. Voilà pourquoi quand nous allons acheter de l'essence, nous sommes prêts à traverser la rue pour l'obtenir deux dixièmes de cents meilleur marché. Un détaillant ne peut pas se permettre de perdre 30 p. 100 de son volume — nous avons fait des sondages là-dessus — pour deux dixièmes d'un cent, en plus de toutes les autres ventes au dépanneur, au lave-auto et au comptoir des beignes qui seraient aussi perdues.

L'hon. Dan McTeague: Je comprends cela. Vous pouvez vendre des boisseaux de croustilles sans dégager de marge bénéficiaire et

c'est d'ailleurs ce que soutenait le prédécesseur de M. Macerollo il y a quelques années.

Ce qui m'intéresse c'est que le consommateur ne connaît pas le prix à ce moment-là. Vous avez déjà fixé le prix de gros pour demain ce qui enclenche... étant donné le contrôle que vous exercez non seulement sur le secteur de détail mais aussi sur le secteur du raffinage. M. Macerollo a d'abord énuméré toutes les sociétés représentées par vous deux. J'ai l'impression que cela englobe 95 p. 100, ou mieux de toute l'essence qui pénètre dans ce pays.

Comment est-ce possible? Le consommateur n'a aucune prise sur ce prix. Le consommateur ne sait même pas cela. D'ailleurs, le gouvernement refuse de publier ces prix d'avance. Ce sera toutefois le prix à la pompe demain, que le consommateur franchise ou non six voies de circulation, si j'ai bien compris les explications données dans le passé par le Bureau de la concurrence... Ce sont les prix que vous avez fixés d'avance. Comment faites-vous cela? Et ce qui m'apparaît plus important, comment ces prix peuvent-ils toujours être identiques, d'une région à l'autre?

Monsieur Baily.

M. Dane Baily: Les prix à la pompe ne sont pas identiques sur un marché donné. Si vous circulez dans Ottawa, vous trouverez toute une gamme de prix. J'ai donc du mal à comprendre la question.

S'agissant des prix à la rampe, je pense que la plupart des sociétés procèdent sensiblement de la même façon pour les fixer. Ils tiennent compte de l'évolution des prix du gros, du moins dans l'est du Canada et à New York. À quel niveau doit se situer l'offre pour alimenter mon marché? Si tout est normal, je fais comme d'habitude. J'ai vu des cas où une société s'est retrouvée en difficulté et a dû relever ses prix à la rampe pour repousser la demande. Comme l'a expliqué Tony, l'offre cherche le prix le plus élevé et la demande cherche le prix le plus bas. C'est ainsi que l'équilibre se fait sur le marché.

L'hon. Dan McTeague: Quiconque s'y connaît, monsieur Baily, serait bien obligé de dire que si le prix de gros est de un dixième de cent et qu'il est partout identique, et que le niveau est maintenu pendant toute la journée, cela vous oblige, avant toute chose, à tirer un certain nombre de conclusions. L'une des conclusions est inévitable et c'est que quelqu'un exerce énormément de contrôle pour pouvoir fixer ce prix de sorte que le prix à la pompe, du moins le prix de gros, sera le prix qui sera affiché demain matin. Je peux vous garantir que les chiffres que j'ai cités ici pour mémoire seront les prix affichés demain matin.

Si je le sais, comment se fait-il que le gouvernement ne le sache pas? Monsieur Macerollo, pourquoi n'accepteriez-vous pas de nous faire part d'informations au sujet des stocks alors que cela se fait aux États-Unis? Si c'est bon pour les Américains, pourquoi ne serait-ce pas bon pour les Canadiens?

M. Tony Macerollo: Monsieur McTeague, comme je l'ai déjà dit, nous appuyons l'idée de la création d'un office de surveillance du secteur pétrolier qui, par définition, serait chargé de recueillir ce genre de données.

Le président: Merci.

M. Arthur a la parole.

M. André Arthur (Portneuf—Jacques-Cartier, Ind.): Bon après-midi, monsieur.

Si vos clients ou les gens que vous représentez avaient à choisir entre le raffinage ou la vente au détail, que choisiraient-ils?

M. Tony Macerollo: Entre le raffinage et la vente au détail? Il faudrait que vous leur posiez la question à chacun puisque l'un et l'autre exigent des stratégies différentes. Certains mettent l'accent sur la vente au détail et d'autres non.

M. André Arthur: Ainsi, certains choisiraient l'un et certains choisiraient l'autre et nous aurions alors un véritable marché.

M. Dane Baily: Il y a 10 ans, la plupart des sociétés auraient peut-être choisi la vente au détail.

• (1640)

M. André Arthur: Mais le raffinage est plutôt attrayant de nos jours.

M. Dane Baily: De nos jours c'est plutôt attrayant mais à l'époque ce n'était pas du tout le cas. Tout change. Si vous proposez que l'on sépare la vente au détail et la vente de gros, eh bien cela a été tenté à maintes reprises aux États-Unis et, d'ailleurs, tous les États qui ont adopté des lois interdisant qu'une société fasse le raffinage et la commercialisation n'ont pas de raffineries. Je ne sais pas s'il y a là un lien de cause à effet mais cela s'est avéré inefficace.

S'agissant du droit de la concurrence, il faut vendre à des gens qui sont en concurrence les uns avec les autres tant que leurs volumes et leurs activités sont semblables. Il est illégal de vendre à un prix différent. Si l'un de nos membres possède une station-service indépendante ou encore si une station-service est indépendante mais arbore le logo de la société, l'un et l'autre seraient néanmoins obligés de vendre au même prix.

M. André Arthur: Ce qui est bon pour les communications aujourd'hui n'est pas bon pour l'essence.

M. Dane Baily: Je connais moins le secteur des télécommunications.

M. Tony Macerollo: Vous voulez parler de la séparation structurelle qui a donné lieu à de très vifs débats dans un certain nombre de secteurs industriels sans qu'une solution ne soit trouvée. Il n'y a pas non plus de séparation structurelle complète dans le secteur des télécommunications.

M. André Arthur: L'offre est insuffisante et le prix tend à augmenter après le raffinage.

M. Tony Macerollo: Quand la demande est en hausse et que l'offre n'augmente pas aussi rapidement, c'est exact.

M. André Arthur: Au Canada, le prix de l'essence et du diesel est un peu plus élevé à la sortie du processus de raffinage qu'il ne l'est aux États-Unis.

M. Tony Macerollo: Pas toujours.

M. André Arthur: Ces jours-ci.

M. Tony Macerollo: Eh bien, non. Nous l'avons vérifié avec la télévision de Radio-Canada à Vancouver il y a moins d'un mois et nous avons constaté que le prix réel avant taxes est systématiquement plus faible à Vancouver qu'il ne l'est à Blaine dans l'État de Washington.

M. André Arthur: Les volumes dépendent de la production et de la demande. Plus les gens réclament d'essence, plus les volumes de raffinage augmenteront, du moins nous l'espérons. Il y a aussi la thermodynamique.

Je traverse régulièrement la frontière. Je conduis du matériel lourd, des voitures... les conducteurs du Québec savent presque tous, qu'ils soient conducteurs d'autocar, ou de camion ou encore des gens qui prennent leurs vacances au soleil, que l'on peut faire entre sept et neuf kilomètres de plus le gallon avec l'essence achetée aux États-

Unis plutôt qu'au Canada. La plupart des gens disent que c'est dû aux additifs différents. Certains additifs sont illégaux au Canada, dont le molybdène, et certains additifs ne peuvent être utilisés légalement qu'aux États-Unis. Cette différence explique le kilométrage supérieur, et en conséquence, la demande plus faible. Est-ce vrai?

M. Tony Macerollo: Je suis économiste de formation.

M. Dane Baily: C'est l'ingénieur qui devra répondre à cette question.

M. André Arthur: J'obtiens un meilleur kilométrage avec de l'essence américaine qu'avec de l'essence canadienne. Pourquoi?

M. Dane Baily: J'ai du mal à croire cela. Ce serait difficile de le vérifier par simulation. Il faudrait emprunter la même route dans les mêmes conditions de vent... dans des conditions identiques. Les différences seraient sans doute très grandes. Il est possible que l'essence aux États-Unis soit un peu plus lourde et dégage légèrement plus d'énergie en raison du climat. Toutes nos essences... vous parlez d'essence pour l'hiver et d'essence pour l'été. L'essence pour l'hiver est plus volatile. Elle renferme plus de butane et elle s'évapore. Mais je ne dirais pas —

M. André Arthur: Nous parlons des différences de kilométrage. L'essence raffinée à Québec par Ultramar et vendue aux États-Unis selon les normes américaines vous permettra d'obtenir un meilleur kilométrage que la même essence achetée au Québec selon les normes canadiennes. Pourquoi?

M. Tony Macerollo: À ce sujet, monsieur, la meilleure réponse que je puisse vous donner pour l'instant — Vous avez donné un exemple comparable. Je communiquerai avec Ultramar immédiatement après la séance et nous vous ferons parvenir ce renseignement.

M. André Arthur: Vous avez l'air étonné.

M. Tony Macerollo: On dit beaucoup de choses au sujet de ce qu'on peut faire avec l'essence, et de la façon dont il fonctionne dans une auto donnée. Tout ce que je peux vous dire c'est que les études quantitatives et approfondies, dans lesquelles les essais sont menés dans des conditions climatiques et routières identiques, sont vraiment les seules...

• (1645)

M. André Arthur: Je vous parle de la même route et du même jour.

M. Tony Macerollo: Quel jour était-ce, monsieur?

M. André Arthur: Nous avons fait Québec-Montréal sur un réservoir d'essence diesel achetée à Québec. Nous sommes revenus le soir, par la même route, après avoir fait le plein à New York et nous avons pu parcourir facilement une distance de 10 p. 100 supérieure. Pourquoi?

M. Tony Macerollo: Je ne peux pas répondre à cette question — si les faits que vous relatez sont vrais — mais nous tâcherons d'obtenir ce renseignement.

M. Dane Baily: La plus grande part de la consommation s'explique par la résistance du vent. Il faut savoir quelles étaient les conditions éoliennes.

J'utilise la bicyclette et je peux vous assurer que lorsqu'on a le vent dans le dos, c'est un charme. Cependant, quand on roule contre le vent, il faut pédaler bien plus fort. Votre moteur est —

Le président: Merci, monsieur Baily.

Merci, monsieur Arthur.

Monsieur Vincent, à vous la parole.

[Français]

M. Robert Vincent: Merci.

Tout se tient. Les gens pensent que depuis qu'on a franchi la barrière de 1 \$ le litre d'essence, vous avez la possibilité de garder le prix à plus de 1 \$. À partir de là, même si le prix du baril de pétrole descend, on augmente la marge de profit du raffinage et on garde un prix stable.

Est-ce votre façon de procéder?

[Traduction]

M. Tony Macerollo: Excusez-moi, mais je n'ai pas tout à fait compris ce que vous avez dit.

[Français]

M. Robert Vincent: Il n'y a pas de problème.

Le prix du litre est monté à 1 \$; c'était la barrière psychologique pour tous les gens, c'est-à-dire qu'il ne fallait pas dépasser 1 \$. Maintenant que c'est fait, on joue avec le prix, soit 1,06 \$, 1,09 \$, 1,15 \$. Donc, chaque fois que le prix du baril de pétrole brut descend, le prix de la marge de raffinage augmente, et on maintient un prix stable.

Est-ce ainsi qu'on maintient un prix stable?

[Traduction]

M. Tony Macerollo: Non, ce n'est pas ainsi que nous procédons. Je pense que vos propos s'inspirent d'une étude du Centre canadien de politiques alternatives qui faisait état d'une barrière psychologique. Nous rejetons cette étude et nous rejetons catégoriquement sa méthodologie. Très franchement, c'est une étude très gauchissante qui vise à servir de prétexte à l'instauration d'un système de réglementation des prix qui n'est absolument pas justifié.

Le fait est que les Canadiens sont parmi les consommateurs les plus sensibles au prix de l'essence dans le monde. Ils sont prêts à changer de poste d'essence pour une différence 0,1 ¢ le litre. Les fournisseurs ont intérêt à contenir leurs coûts car ils n'ont pas de prise sur le prix de gros.

Il n'y a donc pas de barrière psychologique. Il n'y a pas non plus, du moins de notre part, de manipulations psychologiques. Il faut cependant se rappeler que ces produits se vendent partout dans le monde et qu'ils sont utilisés par les automobilistes de tous les pays. Et tant que la demande augmentera plus vite que l'offre, en l'occurrence sur le marché nord-américain, les prix vont continuer à grimper.

J'aimerais bien que l'explication soit plus compliquée, car cela me permettrait peut-être d'avoir un emploi plus payant, mais les choses sont bien plus simples que vous ne l'insinuez.

[Français]

M. Robert Vincent: J'ai deux dernières questions à vous poser.

Si vous voulez acheter une voiture, vous allez visiter d'autres concessionnaires, peut-être pour avoir un meilleur prix. Pourquoi les compagnies ou les propriétaires de dépanneur ayant une bannière n'ont-ils pas de concurrence? Irving, au Nouveau-Brunswick, raffine du pétrole pour tout le monde. À Halifax, Esso raffine du pétrole pour tout le monde. À Québec, c'est Ultramar. Comment se fait-il que le prix soit uniforme pour tout le monde?

Nous cherchons tous la même chose. Où est la concurrence? Aucune compagnie ne fait concurrence à l'autre comme le font les compagnies qui vendent des véhicules, et le prix d'un même véhicule n'est pas le même d'un endroit à l'autre. Pourquoi est-ce ainsi?

Ma deuxième question est la suivante. D'après votre expérience, pouvez-vous nous dire quand sera la prochaine augmentation du prix de l'essence?

• (1650)

[Traduction]

M. Tony Macerollo: Je crois que depuis le début de la journée, les prix ont augmenté et baissé au Canada, selon la région dans laquelle on se trouve.

J'occupe cet emploi depuis novembre et je viens d'apprendre, par exemple, qu'en Colombie-Britannique le prix affiché n'est pas nécessairement celui que vous payez lorsque vous faites le plein d'essence à une station-service. Les réalités du marché à Vancouver sont tout à fait différentes de celles qu'on trouve à Montréal ou à Toronto.

La dynamique du marché local joue un rôle, par exemple le nombre de stations-services situées sur le même coin de rue. Les propriétaires de ces postes d'essence prennent des décisions d'affaires en tenant compte de tous les produits qu'ils peuvent vous vendre si vous faites le plein chez eux.

[Français]

M. Robert Vincent: Croyez-vous qu'il y aura une hausse de 3 ¢, 4 ¢, ou 5 ¢ vendredi, juste avant le congé de la Fête nationale du Québec? Non?

[Traduction]

M. Tony Macerollo: C'est possible, mais je crois que M. McTeague a élaboré un mécanisme permettant de déterminer la direction des prix. Il y a un autre indicateur important dont j'ai appris l'existence. Les prix fluctuent après la publication des données par l'agence d'information sur l'énergie des États-Unis.

[Français]

M. Robert Vincent: On se fie plus sur les congés fériés et les vacances pour dire s'il y aura une hausse du prix de l'essence.

M. Dane Baily: Le Conference Board du Canada a fait une étude il y a quelques années. En fait, c'est la seule analyse statistique des augmentations. Or, il n'a trouvé aucun lien entre le changement des prix et les longues fins de semaine. Il a dit que cela n'existait pas.

M. Robert Vincent: En tout cas...

M. Dane Baily: Comme consommateurs, nous sommes beaucoup plus sensibles au prix de l'essence. Nous voyageons beaucoup, donc, il est naturel de croire que les prix ont plus tendance à monter avant les longues fins de semaine. Mais statistiquement, ce n'est pas vrai.

M. Robert Vincent: Deux semaines avant le long congé du mois de mai, on a dit qu'il allait y avoir une augmentation du prix de l'essence. On ne s'est pas trompé. Le vendredi avant cette fin de semaine de trois jours, le prix de l'essence a augmenté de 7 ¢. Tout un hasard! La fin de semaine suivante, il est redescendu au même prix qu'il était au départ. Je ne comprends pas.

[Traduction]

Le président: Merci, monsieur Vincent.

M. Tony Macerollo: Je pense que nous avons répondu à la question. Cela se produit peut-être bien dans certaines villes, mais la seule façon d'analyser tous les aspects du phénomène serait de mener une étude sérieuse. Vous pouvez faire une étude sur un marché local qui pourrait confirmer vos hypothèses, mais, dans son étude nationale, le Conference Board n'a pas établi de rapport entre ces deux facteurs à l'échelle nationale.

[Français]

M. Dane Baily: Il y a aussi le fait que dans les deux tiers des stations-service, les prix sont établis par les gestionnaires de ces stations. Un tiers des sites au Canada est géré par les raffineurs détaillants. Le plus important possède 7 p. 100 des stations-service. Or, c'est impossible d'influencer un marché à la hausse quand on détient 7 p. 100 des parts du marché. Par contre, il n'en faut pas beaucoup pour l'influencer à la baisse: si une seule station décide de diminuer ses prix, le marché va suivre.

[Traduction]

Le président: Très bien.

[Français]

M. Dane Baily: On parle de toutes les...

[Traduction]

Le président: Merci.

Personne d'autre ne veut intervenir.

J'aimerais moi-même poser quelques questions aux témoins. Tout d'abord, merci d'être des nôtres aujourd'hui.

Quand les fonctionnaires de Ressources naturelles Canada ont comparu devant notre comité, ils ont décomposé le prix moyen de l'essence à la pompe en ces différents éléments. Je crois important d'y revenir. En 2006, le prix de détail moyen était de 97,7 ¢ le litre; le prix du pétrole brut était de 45,8 ¢, les taxes fédérale et provinciale s'élevaient à 32,7 ¢, la marge de raffinage, à 14,1 ¢ et le coût du marketing, à 5,1 ¢.

On nous a expliqué que le Canada produit 3 p. 100 du pétrole brut et que, par conséquent, il ne peut influencer cette composante du prix final de l'essence. Les gouvernements fédéral et provinciaux peuvent, à leur guise, augmenter ou diminuer les taxes. La marge de marketing s'élèverait à 5,1 ¢ le litre, ce qui est assez peu. La concurrence est très forte sur ce marché, particulièrement à l'échelle locale.

Pendant nos audiences, les délibérations ont donc essentiellement porté sur la marge de raffinage, qui était de 14,1 ¢ le litre en moyenne en 2006. Or, la grande question qu'on se pose est celle de savoir quelle partie de cette marge bénéficiaire correspond aux coûts, et quelle partie correspond aux bénéfices? Je crois vous avoir entendu dire, monsieur Macerollo, que les bénéfices étaient de 1,5 ¢ le litre. Je ne sais pas si c'est pour 2006, mais cela revient à dire que le coût du raffinage s'élève à 12,6 ¢ le litre.

Ai-je raison de séparer ainsi les coûts et les bénéfices à l'intérieur de la marge bénéficiaire?

• (1655)

M. Dane Baily: C'est effectivement la moyenne des 10 dernières années, 1,5 ¢ le litre.

Le président: C'est bien 1,5 ¢ le litre en moyenne depuis 10 ans.

M. Dane Baily: En 2006, les bénéfices nets après impôt s'élevaient à environ 2,5 ¢ le litre. Ce n'est cependant pas un calcul absolu, mais une extrapolation fondée sur les données d'Imperial Oil, de Petro-Canada, de Shell et de Suncor. Ce sont les seules

compagnies qui ont rendu ces données publiques. Comme elles représentent environ 70 p. 100 de la capacité de raffinage au Canada, on peut penser que ces chiffres sont assez représentatifs du marché canadien.

Le président: Tout le reste correspond aux coûts de raffinage, du moins pour les compagnies qui acceptent de divulguer ces renseignements.

M. Dane Baily: Je crois que c'était environ 2,1 ¢ le litre l'année précédente. J'ai les chiffres exacts.

Le président: Pourriez-vous nous transmettre toutes ces données pour les entreprises qui acceptent de les rendre publiques?

M. Tony Macerollo: Oui, d'après les données des compagnies qui acceptent de les divulguer.

M. Dane Baily: Toutes ces données figurent dans les rapports annuels de ces quatre compagnies.

Le président: Il semblerait d'après un autre tableau que la marge de marketing est relativement stable dans le temps, mais que la marge de raffinage est extrêmement volatile. Elle fluctue énormément, tant à la hausse qu'à la baisse. Comment s'explique cette volatilité de la marge de raffinage?

M. Dane Baily: Je dois contester quelque peu vos propos. Dans le cas de la marge de marketing, cela correspond probablement aux moyennes mensuelles. Les marges mensuelles moyennes ne fluctuent pas. Cependant, la marge de marketing à Ottawa peut d'un jour à l'autre, ou d'une heure à l'autre, fluctuer de 12 ¢ le litre.

Le président: Les données du tableau sont mensuelles. Mais la marge d'exploitation des raffineurs fluctue beaucoup plus de mois en mois.

M. Dane Baily: Effectivement.

M. Tony Macerollo: Naturellement, parce qu'elle reflète aussi la volatilité du prix du pétrole brut. D'autres facteurs pourraient également l'influencer, comme de la spéculation après la présentation des données sur les stocks de pétrole par l'agence d'information sur l'énergie. Je ne sais pas avec quelle fréquence on les présente, mais c'est au moins une fois par mois.

M. Dane Baily: On peut voir de très nettes hausses au moment de l'ouragan Katrina ou de la panne d'électricité que nous avons connue en 2003.

Le président: En effet, surtout, récemment, en 2007, la plupart des gens qui appellait à mon bureau voulaient savoir... D'après Ressources naturelles Canada, le prix du pétrole brut est la principale composante du prix de détail. Les gens ont vu que le cours du pétrole brut a en effet diminué, alors que le prix de l'essence n'a pas suivi, du moins pas dans la même proportion.

Que répondriez-vous aux gens qui nous appellent pour nous dire qu'étant donné que le cours du pétrole brut diminue mais que le prix de l'essence continue à grimper, c'est que la marge de raffinage augmente et que les compagnies en profitent exagérément pour s'enrichir? Que répondriez-vous à cette question?

M. Tony Macerollo: Je pourrais vous donner deux conseils.

Pendant nombres d'années, j'ai répondu à des appels sur le sujet au nom d'un député; je demandais alors aux gens d'appeler l'Institut canadien des produits pétroliers.

Autrement, si vous voulez vous lancer dans une explication détaillée, vous pouvez expliquer que le marché du pétrole brut est un marché de produits de base et que le marché de l'essence est un autre marché de produits de base qui se superpose au premier. Même en fonctionnant à plein régime, on ne peut dépasser un montant maximum de bénéfice. Vous pouvez avoir tout le pétrole du monde, mais si vous n'avez pas — Les installations ne peuvent en produire qu'une quantité donnée par jour. Si la demande excède la capacité des raffineries de produire une quantité suffisante pour approvisionner le marché, des pressions à la hausse s'exercent sur les prix.

Il s'agit d'un marché nord-américain. Les consommateurs canadiens rivalisent avec les consommateurs américains pour obtenir ce produit et, très franchement, les consommateurs américains sont prêts à payer davantage.

● (1700)

Le président: Merci.

J'aurais beaucoup d'autres questions, mais mon temps est écoulé.

Les questions semblent porter sur les marges des raffineurs. Si votre organisation ou vos membres avaient des renseignements à ce sujet, ils nous seraient très utiles.

Je vous remercie d'avoir été des nôtres aujourd'hui. Encore une fois, si vous avez d'autres notes à nous remettre, veuillez me les donner à moi ou au greffier, et je veillerai à ce que les membres du comité les reçoivent.

M. Tony Macerollo: Merci, monsieur le président.

Le président: Chers collègues, nous suspendons nos travaux pour quelques minutes. Ensuite, nous les reprendrons à huis clos pour discuter du rapport sur la contrefaçon et le piratage.

Merci.

[La séance se poursuit à huis clos.]

Publié en conformité de l'autorité du Président de la Chambre des communes

Published under the authority of the Speaker of the House of Commons

Aussi disponible sur le site Web du Parlement du Canada à l'adresse suivante :

Also available on the Parliament of Canada Web Site at the following address:

<http://www.parl.gc.ca>

Le Président de la Chambre des communes accorde, par la présente, l'autorisation de reproduire la totalité ou une partie de ce document à des fins éducatives et à des fins d'étude privée, de recherche, de critique, de compte rendu ou en vue d'en préparer un résumé de journal. Toute reproduction de ce document à des fins commerciales ou autres nécessite l'obtention au préalable d'une autorisation écrite du Président.

The Speaker of the House hereby grants permission to reproduce this document, in whole or in part, for use in schools and for other purposes such as private study, research, criticism, review or newspaper summary. Any commercial or other use or reproduction of this publication requires the express prior written authorization of the Speaker of the House of Commons.