



<b>Canadian</b>	<b>Institut</b>
<b>Petroleum</b>	<b>canadien</b>
<b>Products</b>	<b>des produits</b>
<b>Institute</b>	<b>pétroliers</b>

---

---

## **INSTITUT CANADIEN DES PRODUITS PÉTROLIERS**

**OBSERVATIONS PRÉSENTÉES AU COMITÉ PERMANENT  
DE L'INDUSTRIE, RESSOURCES NATURELLES,  
SCIENCE ET TECHNOLOGIE**

**22 SEPTEMBRE 2005**

---

---

Merci de nous fournir l'occasion de témoigner devant les membres de ce comité. Vous vous souviendrez sans doute qu'en 2003, lors de notre dernier témoignage, nous avons abordé un sujet semblable. Vous aviez alors rédigé un rapport clair et précis contenant deux recommandations.

Nous avons appuyé la première recommandation proposant de créer un nouvel organisme pour recueillir, interpréter et diffuser des renseignements sur les prix ainsi que sur les conditions de l'offre et de la demande en Amérique du Nord. Depuis ce temps, nous n'avons ménagé aucun effort pour convaincre les hauts fonctionnaires fédéraux et provinciaux de s'engager, même de façon modeste, dans cette voie.

Nous avons suivi également votre deuxième recommandation et redoublé d'efforts pour renseigner les diverses parties intéressées, notamment les élus et les médias. Les démarches entreprises auprès des médias ont eu un certain succès. La réduction, causée par Katrina, de 10 % de la capacité de raffinage d'Amérique du Nord et les bouleversements touchant l'offre et les prix ont été couverts de façon informée et mesurée.

Je souhaite aussi profiter de l'occasion pour vous faire part des regrets de deux membres de l'Institut, soit Shell et L'Impériale. Compte tenu du court délai, ces compagnies n'ont pas été en mesure de déléguer des cadres supérieurs pour venir discuter de ce sujet important.

Les exposés présentés par nos collègues d'Ultramar et de Petro-Canada ont, je suppose, bien décrit les raisons tactiques expliquant la récente flambée des prix en Amérique du Nord.

D'un point de vue stratégique, il faut examiner deux points importants pour bien comprendre la situation actuelle en Amérique du Nord. Il faut revenir aux principes de base de tout marché : les prix sont fonction, en tout temps, de la relation entre l'offre et la demande. Dans le cas des produits pétroliers, le Canada et les États-Unis font face depuis quelques années à une augmentation subite de la demande que nous ne pouvions pas prédire. Quand on parle de l'offre, il n'est pas exact de dire que l'offre est serrée parce qu'aucune nouvelle raffinerie n'a été construite. Au cours des dix dernières années, l'offre d'essence et de distillats moyens a enregistré une hausse constante parce que :

- la capacité de raffinage utilisée pour produire les combustibles résiduels, comme le mazout, sert maintenant à la fabrication d'autres produits; et que
- la capacité des raffineries existantes – et leur capacité à produire de l'essence et des distillats – augmente constamment. Irving Oil et Ultramar en sont deux exemples éloquentes.

Dans le contexte d'une augmentation subite de la demande, tout incident appréhendé se répercute sur le marché sous forme de hausse des prix. Inutile de dire qu'en présence d'une catastrophe comme Katrina, les conséquences malheureuses touchent tous les consommateurs du continent.

On nous demande souvent pourquoi les problèmes des États-Unis ont des répercussions sur les consommateurs du Canada. C'est tout simplement parce que nous faisons tous partie d'un même marché de libre-échange qui, dans le cas de nos produits, a été mis en place avant la zone de libre-échange et l'Accord de libre-échange nord-américain. En vertu des traités signés par la suite, les entreprises canadiennes sont tenues de vendre leurs produits aux mêmes prix aux consommateurs des États-Unis et du Canada. Par conséquent, un prix canadien artificiellement bas (dicté par une loi, par exemple) inciterait les États-Unis à acheter massivement des produits du Canada, en particulier du Québec et des provinces de

l'Atlantique, et provoquerait, du même coup, une pénurie sur le marché canadien. D'ailleurs, ce scénario est bien expliqué dans un éditorial paru dans le Globe and Mail du 2 septembre 2005. Nous avons pris soin de joindre ce texte à notre exposé.

Cela étant, l'industrie canadienne du raffinage doit fournir une réponse aux questions suivantes :

- Est-ce que les prix canadiens reflètent équitablement le marché nord américain?
- Y a-t-il un risque de pénuries?
- Comment les consommateurs peuvent-ils contrer les prix élevés des produits?

Mon collègue vous présentera des graphiques historiques démontrant que les prix affichés au Canada sont équitables et conformes au grand marché continental. Ces graphiques ont été présentés par notre Institut au Conseil des ministres de l'énergie plus tôt cette semaine. Passons maintenant à la question des approvisionnements. À moins d'un événement plus catastrophique que Katrina, nous serons en mesure d'approvisionner tous les Canadiens et de continuer à exporter nos produits aux États-Unis.

La troisième question, la plus importante selon moi, soulève l'enjeu de la conservation. Comment se fait-il que les résidences et les usines du Canada ont réussi à accroître leur efficacité énergétique alors que notre consommation de carburants a atteint des niveaux alarmants, qu'elle continue d'augmenter et qu'elle dépasse largement celle des pays membres de l'OCDE (à l'exception des États-Unis)?

Nous souhaitons vivement participer à un débat de fond sur ces questions qui touchent tous les Canadiens et les contrarient, qu'ils soient producteurs ou consommateurs. Nous pouvons suggérer des réponses, mais nous devons sentir qu'il existe bel et bien une direction politique.

Avant de répondre à vos questions, permettez-nous de vous présenter les graphiques suivants.