

## **Journal des débats de la Commission de l'économie et du travail**

### **Version finale**

**35<sup>e</sup> législature, 2<sup>e</sup> session  
(25 mars 1996 au 21 octobre 1998)**

**Le mercredi 4 décembre 1996 - Vol. 35 N° 28**

### **Consultations particulières sur le projet de loi n° 50 - Loi sur la Régie de l'énergie**

*(Onze heures seize minutes)*

**Le Président (M. Sirros):** MM. et Mmes les membres de la commission, ainsi que nos invités, j'aimerais déclarer la séance de la commission de l'économie et du travail ouverte. Je vous rappelle le mandat de la commission qui est de procéder à des consultations particulières et tenir des auditions publiques dans le cadre de l'étude détaillée du projet de loi n° 50, Loi sur la Régie de l'énergie.

[...]

#### **Auditions**

##### **Ultramar Canada inc.**

**M. Ferland (Alain):** [...]

*(11 h 20)*

Avant d'examiner plus précisément les articles du projet de loi qui nous concernent, il nous semble nécessaire d'analyser de façon plus large les principes et le contexte dans lequel s'inscrit cette nouvelle loi. De façon générale, et comme vous le mentionnez dans la politique énergétique rendue publique la semaine dernière, le secteur énergétique en Amérique du Nord est engagé dans un processus de restructuration qui conduira à une libéralisation des marchés de gros et qui aboutira à plus long terme à une déréglementation des marchés de détail.

Cela étant dit, si le gouvernement désire toujours aller de l'avant avec une partie de son projet, nous sommes disposés à collaborer afin de trouver une solution acceptable pour tous les intervenants. Ainsi, de confier à la Régie un mandat de surveillance des prix de l'essence et de vouloir interdire aux détaillants d'afficher des prix à la pompe inférieurs à ceux de la vente en gros sont en soi des dispositions et mesures que nous sommes prêts à appuyer, en autant, bien entendu, que celles-ci s'appliquent à tous les intervenants sans exception. Par contre, de vouloir fixer annuellement un montant par litre au titre des coûts d'exploitation et de déterminer des zones s'avère, selon nous, de l'ingérence dans la bonne marche et la gestion financière d'une entreprise. Le contenu de l'article 59 est à ce point

vague quant à la détermination de ce montant et des coûts d'exploitation admissibles que, pour certains, ce montant pourrait s'avérer être une marge bénéficiaire. Ceci risque de décourager la recherche d'une plus grande efficacité et pourrait constituer un frein à l'investissement. En effet, une entreprise aurait peu d'avantages à améliorer sa capacité de production ou à investir dans son réseau de distribution si elle ne peut retourner ses gains d'efficacité aux consommateurs. Dans un marché très concurrentiel comme le nôtre, les gains d'efficacité nous permettent de conserver notre clientèle et d'en attirer une nouvelle. Vous n'êtes pas sans savoir qu'il s'agit en effet d'un privilège fondamental du consommateur que de pouvoir profiter de l'efficacité d'une entreprise motivée par la libre concurrence.

En ce qui concerne l'approvisionnement en produits pétroliers, laissez-moi vous dire que le marché québécois est particulièrement compétitif, puisque le Canada est le seul pays où les produits raffinés comme l'essence, le carburant et le mazout domestique entrent sans aucune barrière tarifaire. Nous n'avons donc pas la même facilité que nos concurrents européens lorsque vient le temps d'exporter nos produits vers l'Europe, par exemple.

Plus de 11 000 000 de barils d'essence et de distillats ont été importés au Québec en 1995. Ce montant sera sensiblement supérieur cette année et il est en hausse constante depuis les dernières années. Donc, la rentabilité des raffineurs est déjà assujettie aux pressions de la libre concurrence mondiale. La parité à l'importation a comme conséquence de plafonner nos revenus.

En ce qui a trait au marché de détail, la capacité de commercialisation, mesurée par le nombre de stations-service, reste forte malgré les nombreuses fermetures. Je me permets ici de souligner que, contrairement à ce que certains pourraient croire et malgré la diminution du nombre de stations-service, elles emploient plus de gens aujourd'hui qu'il y a 10 ans.

Ces dernières années, l'industrie n'a pas nécessairement porté attention et répondu aux besoins changeants des consommateurs qui réclamaient de meilleurs prix. Ultramar a compris le message, et le programme Valeur plus vise essentiellement à répondre à la demande du consommateur qui recherche le meilleur prix avant tout. Plutôt que d'offrir toutes sortes de primes comme le font nos concurrents, nous avons choisi de concentrer nos efforts sur le prix à la pompe en égalant les prix de nos concurrents. Peut-on condamner cette pratique?

Nous aimerions maintenant vous faire part de quelques commentaires plus pointus sur certains aspects du projet de loi et proposer des avenues de solution. Le coeur du projet de loi, pour notre industrie tout comme pour notre compagnie, se trouve à l'article 45.1, et je cite: «Pratique abusive dans la vente de l'essence et du carburant diesel».

Comme je l'ai indiqué précédemment, bien que nous soyons fondamentalement contre toute forme de réglementation, nous sommes disposés à appuyer l'initiative du gouvernement de vouloir interdire à tous les intervenants de notre industrie, qu'il s'agisse

de détaillants, de grossistes, de distributeurs, de revendeurs ou de raffineurs, d'afficher des prix d'essence à la pompe qui seraient inférieurs aux prix de la vente en gros.

Pour ce faire et afin d'éviter toute iniquité et toute lourdeur administrative, la Régie devrait se limiter à utiliser le prix à la rampe de chargement, que ce soit Montréal ou Québec, ou même New York, et y ajouter toutes les taxes, fédérales et provinciales, pour identifier un prix plancher. Ce prix deviendrait le point de référence pour dissuader la vente en bas du coût, des prix coûtants. La somme de ces deux montants représente en effet le prix coûtant minimum devant être affiché à la pompe par tous les détaillants, et ce, peu importe la région, puisque ce calcul tiendrait aussi compte des rabais de taxes en région périphérique et éloignée. De plus, ces coûts sont transparents, puisqu'ils sont publics et disponibles quotidiennement, la référence étant le «Oil Buyer's Guide», OBG.

Nous estimons qu'il serait néfaste pour l'économie québécoise et regrettable que la Régie soit autorisée à fixer un montant, une marge, par litre, au titre des coûts d'exploitation et de déterminer des zones. En effet, la proposition gouvernementale risque, à notre avis, d'être très difficilement applicable, puisque la détermination d'une marge d'exploitation et des zones devrait tenir compte de multiples facteurs: les coûts du transport, d'entreposage, de crédit, des salaires, des taxes municipales et d'une multitude d'autres frais difficilement comparables d'une région à l'autre ou même d'une entreprise à l'autre.

Ce désir du gouvernement de vouloir déterminer une marge d'exploitation serait un projet lourd à administrer et inéquitable, en plus d'être très onéreux à appliquer de par sa complexité. L'objectif du gouvernement devrait se limiter à dissuader la vente d'essence à un niveau inférieur aux coûts et non pas à garantir une marge bénéficiaire ou un profit aux intervenants de notre industrie.

[...]

**M. Ferland (Alain):** Si l'objectif de la loi est de protéger un certain groupe de concurrents, ça revient à réglementer les profits. En d'autres mots, dans mon exemple, dans cet objectif-là, il s'agirait que tout le monde vende à 0,64 \$ pour garantir des profits aux différents concurrents. Mais je ne pense pas que ce soit vraiment l'objectif de la loi de garantir les profits; veut garantir une certaine libre concurrence dans le marché et ne veut pas favoriser nécessairement un concurrent plutôt que l'autre, puisque, autrement, il n'y a plus libre concurrence.

**M. Chevette:** C'est exact.

(11 h 50)

[...]

**Le Président (M. Sirros):** Merci. Avec ça, on passera maintenant du côté de l'opposition officielle. M. le député de Saint-Laurent.

**M. Cherry:** Merci, M. le Président. On va continuer dans la même veine, parce que, dans le fond, c'est ça qui est le noeud du problème. Permettez-moi un bref historique. La perception qu'on a eue et ce n'est pas important de savoir qui l'a déclenchée c'est que le résultat net, c'est que la perception au niveau de la population... C'est que les majeures étaient sur une approche qui aurait eu comme résultat c'était la perception que c'était pour écraser les petits. Des représentations ont été faites des deux côtés à l'effet que les majeures faisaient des conditions différentes à des indépendants qu'eux faisaient à leurs propres clients à l'extérieur, avec le résultat que la perception... et je pense que c'est ça qui a amené la prise de position du gouvernement et les commentaires que le ministre a cités tantôt.

Vous arrivez devant nous aujourd'hui en disant: Écoutez, nous, ce qu'on souhaiterait, c'est que ça marche comme ailleurs, puis c'est la libre concurrence, c'est le marché. Mais vous dites: On est prêt à vous soumettre une idée c'en est une, c'est la nôtre, d'autres pourront le faire également qui assurerait le gouvernement qu'il n'y aurait plus de guerres sauvages mais qui, en même temps, permettrait une libre concurrence. Avec une approche comme celle-là, et c'est important de l'approfondir, parce que, si on pouvait trouver la façon d'atteindre l'objectif qui fait l'objet du débat ce matin, ça nous permettrait de permettre une saine concurrence sans retomber. Mais les majeures nous disaient à l'époque: Nous, on fournit les indépendants, puis, pour nous, compétitionner... bien souvent, eux autres aussi décident de le vendre plus bas, et là, le programme, cet été: On va surveiller qui fait quoi puis, nous autres, on va s'ajuster, avec le résultat que, finalement, on est devant ça.

Comment est-ce qu'on pourrait se sentir à l'aise dans l'objectif qui était prévu de ne pas... que ça ne soit pas perçu comme vouloir protéger les petits? Mais, en même temps et je me permets de le dire il ne faut pas non plus que ça protège l'inefficacité, il ne faut pas que ça permette une marge qui fait que des gens peuvent s'asseoir confortablement là-dessus et n'améliorent pas, ne modernisent pas. Alors, comment est-ce qu'on peut s'assurer que ce que vous souhaitez puisse être la manne... comment est-ce que, ça, ça pourrait maintenir une libre concurrence tout en protégeant de retourner dans ce qu'on a vécu cet été, M. Ferland?

**M. Ferland (Alain):** Tout est dans le 0,069 \$, c'est la zone de concurrence. Si vous regardez les composants de ce 0,07 \$ le litre, vous allez retrouver et je donnais les données du domaine public regardez les rapports annuels des entreprises, vous avez à peu près 0,01 \$ de profit, et la balance, ce sont toutes sortes de coûts qui sont différents, des régions, des concurrents. Comment on protège l'ensemble de l'exercice? Comment on fait des gagnants partout?

Première des choses, le client, le consommateur, lui, à travers la variance du 0,069 \$ entre les entreprises, entre les endroits, pourra tirer avantage et obtenir des gains d'efficacité de la concurrence à ce chapitre-là. La somme du 0,24 \$ et du 0,33 \$, on s'en est inspiré de la Loi sur la concurrence dans ce pays, ici. Cette loi dit, grosso modo, qu'un concurrent ne peut pas à dessein, par stratégie, vendre en bas de son coût dans l'objectif avoué de déloger un concurrent. Alors, de cette façon-là, on récupère cet objectif-là en soumettant à une revue régulière, sous la revue de la Régie, les prix de l'essence dans la province

avec un plancher qui est égal à 0,24 \$ plus 0,33 \$. Tous les concurrents pourront, dans cet environnement-là, fonctionner et trouver des moyens, leurs forces.

Par exemple, certains ont la force suivante, disons, des coûts relativement bas. Ils ne sont pas des grandes entreprises avec des sièges sociaux qui doivent être payés à tous les jours. C'est des très bons concurrents. Alors, ces meilleurs concurrents qui ont des coûts qui sont bas pourront faire la concurrence au sein du 0,069 \$ par litre, dans mon exemple, varier ce coût-là; d'autres auront d'autres outils pour concurrencer, que ce soient des programmes différents de ceux du prix, et, nous, nous aurons le prix aussi pour travailler, le jumelage du prix dans les zones, comme on en a fait la promotion.

[...]

(12 h 10)

### **Compagnie pétrolière Impériale ltée**

**M. Desrochers (Pierre):** Absolument. Merci. M. le Président, M. le ministre, Mmes et MM. les membres de la commission, nous aimerions tout d'abord nous présenter. Mon nom est Pierre Desrochers, je suis le directeur des Affaires publiques et corporatives pour le Québec de la Compagnie pétrolière Impériale ltée. M'accompagnant, M. Claude Larochelle, qui est directeur de la division Automobilistes pour l'Est du Québec et qui, au cours des prochaines minutes, vous fera un résumé de notre mémoire.

Toutefois, avant de procéder, nous tenons à remercier la commission de nous permettre de donner le point de vue de l'Impériale et de vous faire part de nos préoccupations et des différentes modifications que nous proposons au projet de loi n° 50 et aux amendements précis à la Loi sur l'utilisation des produits pétroliers. Par la suite, il nous fera plaisir de répondre à vos questions.

**M. Larochelle (Claude):** Merci, Pierre. Mesdames et messieurs de la commission, nos commentaires porteront spécifiquement sur le chapitre V, articles 55 à 59, du projet de loi n° 50: Surveillance des prix de la vapeur et des produits pétroliers, et également sur les modifications qui seront apportées à la Loi sur l'utilisation des produits pétroliers.

La pétrolière Impériale Esso croit que la loi et les modifications proposées imposeront un fardeau financier tout à fait inutile aux consommateurs du Québec. Nous nous inquiétons du contenu de la législation qui sera mise en place si le gouvernement décide d'aller de l'avant en dépit des arguments solides à l'effet que cette loi ne sert pas les meilleurs intérêts des consommateurs du Québec et nous souhaitons, pour cette raison, soumettre des observations et des recommandations quant aux changements qui permettraient d'en améliorer l'efficacité.

Le Québec, comme le reste de l'Est du Canada, a connu à l'été de 1996 une guerre des prix assez intense. Cet épisode n'est seulement qu'un des nombreux exemples de la compétitivité du marché des produits pétroliers au Québec. Le rapport du Comité spécial

d'examen de la situation du marché de l'essence au Québec a souligné avec justesse dans ses conclusions: «Les guerres de prix, c'est-à-dire lorsque l'essence se vend en bas du prix théorique, sont le résultat d'un déséquilibre du marché et visent le maintien ou l'appropriation de parts de marché. Il s'agit d'un phénomène de saine concurrence.» Fin de la citation.

L'effet de la guerre des prix de l'été dernier a été exagéré par plusieurs intervenants. Si cette guerre des prix a été plus importante en durée et en étendue que beaucoup d'autres, ce fut, malgré tout, seulement une guerre de prix. Et, comme pour toutes les guerres de prix dans le secteur de la vente au détail de l'essence, tous les participants ont perdu de l'argent et la lutte, en conséquence, a été relativement brève. Le rapport du Comité spécial d'examen de la situation du marché de l'essence abonde dans le même sens lorsqu'il déclare que début de la citation : «La logique économique fait en sorte que les prix, à terme, ont tendance à remonter à un niveau se situant plus près du prix théorique.» Fin de la citation.

En raison de la lourdeur des taxes, les prix de l'essence au Québec sont déjà parmi les plus élevés au Canada. La loi proposée pourrait, d'après notre compréhension, entraîner une hausse de prix pouvant atteindre les 250 000 000 \$ par année en moyenne, si l'on souscrit aux affirmations des indépendants qui prétendent que leur survie est menacée si la marge de commercialisation est inférieure à 0,08 \$ le litre. Ce fardeau additionnel n'est rien d'autre qu'une subvention au commerce de détail de l'essence de près de 0,04 \$ le litre ou 80 \$ par véhicule automobile, si on se compare à des réseaux efficaces comme ceux de l'Ontario ou des États-Unis.

Toutes les grandes pétrolières, dont l'Impériale, profiteraient de cette subvention directe à notre industrie. Le consommateur individuel, lui, n'obtiendra aucun avantage en contrepartie, et nous ne croyons pas qu'il soit nécessaire d'imposer une législation de marge minimale garantie pour assurer un secteur de commercialisation indépendant efficace. Cette subvention garantira des profits à une industrie qui doit améliorer considérablement son efficacité, comme le faisait remarquer d'ailleurs le rapport du Comité spécial d'examen dans ses conclusions, lorsqu'il souligne que le marché de détail de l'essence au Québec n'est pas aussi rentable ni aussi efficace que les marchés américains et ontariens.

En outre, nous croyons que ce type de législation, au lieu de favoriser une efficacité accrue, aura exactement l'effet contraire. Au lieu de réduire le nombre de stations-service et de permettre une augmentation des volumes de ventes, la législation envisagée encouragera un accroissement du nombre de stations-service en fixant des prix-planchers tout à fait artificiels.

Notre conclusion à l'effet que ce fardeau financier additionnel sera supporté par les consommateurs du Québec est d'ailleurs reprise dans le rapport sur la situation des marchés de l'essence au Québec, lorsqu'il souligne qu'un certain nombre d'agences gouvernementales américaines en sont arrivées à la conclusion que ce type de législation avait mené à des prix à la pompe plus élevés et souvent à une baisse de services. Si, en

dépit des arguments à l'effet qu'une telle loi est inutile, le gouvernement décide d'aller de l'avant avec le projet de loi, nous tenons à exprimer nos inquiétudes relativement à certains aspects de la législation envisagée.

